

Persoonlijke Stijl (DISC) Profiel

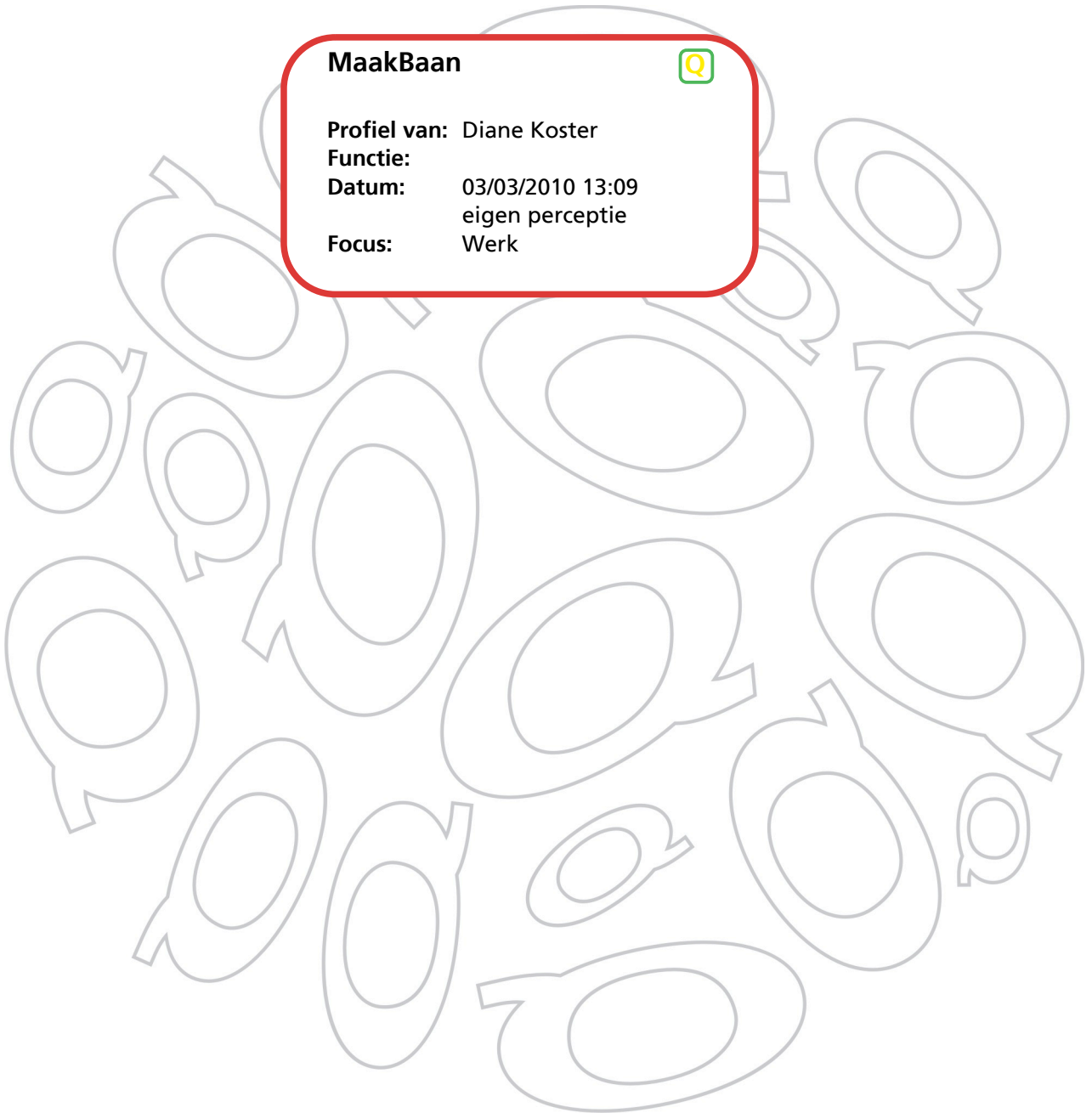
MaakBaan

Profiel van: Diane Koster

Functie:

Datum: 03/03/2010 13:09
eigen perceptie

Focus: Werk



Q⁴
Profiles



Inhoud

Persoonlijke Stijl Profiel

HFST.	ONDERWERP	PAGINA
01	Persoonlijke Stijl (DISC) inleiding	3
02	Persoonlijke beschrijving	4
	- Karakteristieken en drijfveren	4
	- Talenten met mensen en taken	5
03	Persoonlijke groeimogelijkheden	6
	- Met mensen en met taken	6
04	Persoonlijke communicatiestijl	7
	- Sterkten	7
	- Valkuilen	8
05	Persoonlijke Stijl in werkomgeving	9
	- Wat 'werkt' en wat 'niet werkt'	9
	- Tips	10
06	Persoonlijke Stijl (DISC) Achtergronden	11
	- Het DISC model	11
07	Persoonlijke stijlpatronen - Grafiek	14
	Gewenst- en kernpatroon	14
08	Werkelijke ik	15
09	Communicatietips	17
	Communiceren met andere stijlen	17
	- D temperament	17
	- I temperament	18
	- S temperament	19
	- C temperament	20
10	Q ⁴ profiles analyses	21
11	Wie is Q ⁴ Profiles?	22



1. Persoonlijke Stijl (DISC) Inleiding

Q4 Persoonlijke Stijl

- Onszelf én anderen beter begrijpen
- Effectiever omgaan met mensen en situaties
- Herkennen en voorkomen van conflicten
- Prettiger samenwerken met anderen
- Prettiger samenleven met anderen

Aantekeningen

Mensen verschillen van elkaar. Gelukkig maar, anders zou het veel minder kleurrijk en dynamisch zijn in ons dagelijks leven. Met sommige mensen voelen we ons direct op ons gemak. Het klikt en met één woord begrijpen we elkaar. Met anderen is het juist alsof we op een verschillende golflengte met elkaar communiceren. We begrijpen elkaar simpelweg niet, omdat die ander zo anders denkt en doet dan wijzelf.

Het ingewikkelde van communicatie is dat we niet weten wat de ander denkt, voelt of bedoelt. We interpreteren andermans gedrag vanuit ons eigen perspectief met onze eigen behoeften en bedoelingen. We vullen in en dan ontstaat er ruis en miscommunicatie.

Verschillende typen mensen hebben verschillende manieren van doen en onderliggende behoeften. Als we daar inzicht in krijgen dan kunnen we elkaar beter begrijpen. We kunnen ons afstemmen op de behoeften van de ander en daarmee zal de relatie en communicatie met die ander harmonieuzer zijn.

Dit profiel beschrijft uw Persoonlijke Stijl, uw specifieke manier van doen. Uw Persoonlijke Stijl bepaalt in grote mate hoe u handelt en reageert in bepaalde situaties. Met dit inzicht kunt u zichzelf en anderen beter begrijpen en uw persoonlijke effectiviteit aanzienlijk vergroten.

Dit rapport is in de u-vorm geschreven om u persoonlijk aan te spreken. Daar is voor gekozen, omdat de analyse gaat over uw gedrag en de mate waarin u zichzelf herkent. Waar in dit rapport het woord "hij" staat geschreven, wordt bedoeld op alle mensen. "Hij" is slechts een taalkundige vorm.



2. Persoonlijke beschrijving

Karakteristieken

- Gemakkelijk en tolerant in de omgang, nodigt anderen uit om te delen.
- Wil graag vriendschappelijke, positieve relaties.
- Gericht op het bieden van sociale en emotionele ondersteuning.
- Vermijdt moeilijke relaties en situaties.

Drijfveren

- U raakt gemotiveerd als u een netwerk van vriendschappelijke, positieve relaties heeft opgebouwd.
- U raakt gedemotiveerd als u vriendschappen dreigt te verliezen of als u te maken krijgt met persoonlijke kritiek.

Uw persoonlijke stijlpatroon komt overeen met die van de **BEMIDDELAAR**. U bent extravert, hartelijk en makkelijk in de omgang. Bij voorkeur bent u ontspannen en geduldig. In uw benadering bent u open, informeel en rustig. Bovendien bent u iemand die goed luistert en zich inleeft in anderen. Daarom benaderen anderen u gemakkelijk en zullen ze u in vertrouwen nemen. Ze voelen zich gehoord, op hun gemak en gesteund door u.

Vriendschappelijke relaties zijn belangrijk voor u. Het liefst verkiest u in uw vriendschappen een positieve insteek. Anderen kunnen op u rekenen. Echter, dit kan ten koste gaan van uw eigen behoeftes omdat u neigt om bijna iedereen tevreden te stellen. U vermijdt dan ook moeilijke, complexe of tegenstrijdige relaties en situaties. Dit past niet in uw beeld van positieve vriendschappen.

U wordt positief gemotiveerd door vriendschappelijke relaties. Deze geven u een gevoel van persoonlijk welzijn, van persoonlijk geluk. Het is daarom belangrijk dat u in een positie verkeert waarin u een netwerk van vriendschappelijke, positieve relaties op kan bouwen.

U wordt gedemotiveerd door innerlijke spanningen die zijn veroorzaakt door afkeuring, meningsverschillen of kritiek. U bent bang om vriendschappen te verliezen, met name vriendschappen die belangrijk voor u zijn. Daarom zult u er alles aan doen om te voorkomen dat vriendschappen op het spel komen te staan. U verwacht dan ook grote loyaliteit in relaties.

Talenten met mensen

- U bent ontspannen en geduldig in uw omgang met mensen.
- U bent oprecht betrokken bij anderen en mensen kunnen op u rekenen.
- U motiveert mensen door ervoor te zorgen dat zij zich gewenst voelen, dat hun bijdrage ertoe doet.

Talenten met taken

- U bent positief en ondersteunend.
- U bent stabiel in uw handelen en straalt rust en ontspanning uit, ook onder druk.
- U bent een relatiernetwerker bij uitstek, het liefst bouwt u langdurige positieve relaties op.

Uw stijl is vriendelijk en onderhoudend en daarom bent u gemakkelijk in de omgang. Anderen ervaren u als sociaal en emotioneel ondersteunend. U geeft ruimte en bent tolerant. Ze nemen u in vertrouwen omdat u zich goed inleeft en echt luistert naar feiten en gevoelens. U helpt anderen met warmte, empathie en begrip. U laat ook zien dat u vertrouwen in de ander heeft. Daarom werken mensen graag met u samen. U bent niet bedreigend voor hen.

U handelt weldoordacht en rustig. U heeft aandacht voor details en gevoelens van betrokkenen. In de uitvoering van taken bent u ook altijd gericht op het sociaal en emotioneel ondersteunen van anderen. U staat open voor veranderingen. Omdat u eigenlijk iedereen op een innemende manier voor u wilt winnen, bent u bij uitstek geschikt in de rol van iemand die langdurige relaties moet opbouwen, beheren en koesteren.

Aantekeningen



3. Persoonlijke groeimogelijkheden

Met mensen

- Ontwikkel het vermogen om rationeler en objectiever met conflicten en kritiek om te gaan. Vlucht niet, maar bied deze situaties het hoofd.
- Luister naar uw werkelijke eigen gevoelens en behoeften en deel deze met anderen.
- Maak keuzes in kwantiteit van relaties om de kwaliteit ervan te verhogen.

Met taken

- Ontwikkel leidinggevende vaardigheden.
- Voldoe tijdig aan verplichtingen, stel niet uit. Ontwikkel gevoel voor urgentie.
- Wees besluitvaardiger en assertiever als het nodig is.

U heeft de neiging om met veel en diverse mensen vriendschappelijke relaties aan te gaan. Eigenlijk wilt u bijna iedereen voor u winnen of tevreden stellen. Dit vraagt veel tijd en energie en kan leiden tot enigszins oppervlakkige relaties. Een andere valkuil is dat u niet meer objectief kunt zijn in uw beoordeling van mensen om wie u geeft. Voorkom dat u uw eigen gevoelens en behoeften opzij zet om vriendschappelijke relaties in stand te houden. Kritiek vat u vaak persoonlijk op. U heeft het idee dat u wordt afgewezen als anderen hun ongenoegen of kritiek uiten. Vervolgens neigt u daarvoor te vluchten en gaat u niet constructief met kritiek om. Bovendien koestert u wrok omdat u zo persoonlijk getroffen bent, maar dit spreekt u niet uit.

U heeft een natuurlijke afkeer om leidinggevend op te treden. U laat zich liever leiden. U zult er baat bij hebben als u meer de leiding neemt in bepaalde situaties in plaats van af te wachten, uit te stellen of te negeren. Met name als het gaat om complexe taken of stressvolle situaties vertoont u dit gedrag. Neem initiatief, neem het heft in handen en kom voor uzelf op als het nodig is.



4. Persoonlijke communicatiestijl

Zijn de omstandigheden gunstig, dan ervaart u waarschijnlijk weinig stress. Dan bent u in staat om vanuit uw kracht te handelen en te communiceren en zult u uw sterkten inzetten om uw doelen te bereiken.

Staat u echter onder druk, worden de omstandigheden ongunstig, dan zult u eerder reageren op een manier die wel intuïtief, maar niet effectief is. Dan zult u de neiging hebben om in onderstaande valkuilen te stappen.

PERSOONLIJKE COMMUNICATIESTIJL BEMIDDELAAR IN HET KORT:

STERKTEN

- Hartelijk en innemend
- Makkelijk en tolerant
- Positief
- Uitnodigend

VALKUILEN

- Vermijden van kritische geluiden
- Gaat moeilijke gesprekken uit de weg
- Wrokkig
- Manipuleerbaar

Persoonlijke communicatiestijl van de Bemiddelaar:

STERKTEN

Hartelijk en innemend

- U bent een onderhoudende, prettige gesprekspartner. U nodigt anderen uit om u te benaderen, om te delen. U geeft anderen het gevoel dat ze welkom zijn, dat ze er toe doen. U luistert naar anderen en deelt ook zelf gemakkelijk.

Makkelijk en tolerant

- U bent van nature tolerant en kunt zich verplaatsen in anderen. Voor u is wederzijdse acceptatie van belang en uw houding is dan ook open. Daarom bent u gemakkelijk in de omgang. Mensen krijgen het gevoel dat ze -ongeacht wie ze zijn- er mogen zijn.

Positief

- U bent positief in uw communicatie en contact. Door positief denken en positieve communicatie bent u voor anderen een waardevolle hulp. U luistert, leeft zich in en belicht steeds weer de zonnige kant van de zaak.

Uitnodigend

- U luistert goed en anderen hebben het gevoel dat ze bij u terecht kunnen voor hulp en een goed gesprek. Mensen nemen u in vertrouwen, zij voelen zich veilig om bij u hun verhaal neer te leggen. Deze vorm van sociale en emotionele ondersteuning is kenmerkend voor u.

Aantekeningen

Persoonlijke communicatiestijl van de Bemiddelaar:

VALKUILEN

Vermijden van kritische geluiden

- U luistert goed naar anderen, maar vindt het lastig om uw werkelijke gevoelens te delen. Zeker wanneer het gaat om het uiten van kritiek of voor uzelf opkomen in relaties. Dan neigt u om deze negativiteit uit de weg te gaan. Tracht vaardigheden te ontwikkelen om hiermee om te gaan.

Gaat moeilijke gesprekken uit de weg

- U heeft een positieve insteek en neigt om te vluchten als het een moeilijk gesprek betreft of als de situatie complex wordt. Dan ervaart u interne spanning en u zult er alles aan doen om het gezellig te houden. U ontloopt confrontatie. Het ontlopen hiervan leidt ertoe dat belangrijke zaken niet worden uitgesproken. Dit gaat uiteindelijk ten koste van de vriendschap of relatie.

Wrokkig

- Als u persoonlijke kritiek krijgt, dan zult u niet uw onvrede uiten, maar wel wrok koesteren. U negeert de inhoudelijke kant en ervaart kritiek als persoonlijk. Kritiek heeft een grote impact op de relatie met de betreffende persoon, ook al geeft u dat niet toe. Spreek daarom uw onvrede uit.

Manipuleerbaar

- Met name door wat dominantere personen bent u manipuleerbaar, omdat u spanning met hen uit de weg zult gaan. U zult geen positie innemen, maar er alles aan doen om aan verwachtingen te voldoen.



Dit hoofdstuk geeft u inzicht in wat voor u voor werkt én wat niet voor u werkt in uw werkomgeving. Bovendien vindt u tips voor uw leidinggevende of collega.

5. Persoonlijke Stijl in werkomgeving

Wat werkt wel en wat werkt niet in uw werkomgeving?

Uw Persoonlijke Stijl kan worden gerelateerd aan uw werkomgeving en werksituaties. Vanuit uw kernpatroon beschikt u over natuurlijke kwaliteiten en wordt u positief gedreven door bepaalde drijfveren.

Zo kan een bepaalde werkcultuur u juist motiveren en kunnen bepaalde werkzaamheden u energie geven omdat deze aansluiten bij uw innerlijke drijfveren en natuurlijke kwaliteiten. U zult waarschijnlijk minder gemotiveerd zijn als de omstandigheden of werkzaamheden juist niet aansluiten bij uw natuurlijke sterkten en drijfveren die zijn verankerd in uw kernpatroon.

Wat "werkt": wat u motiveert en energie geeft.

- Werk waarbij u menselijke problemen kunt oplossen, waarbij u sociaal en emotioneel kunt ondersteunen.
- Een open en informele cultuur.
- Werk waarbij u langdurige en hechte relaties kunt opbouwen met uw collega's of klanten.
- Complimenten en waardering voor hetgeen u doet of bereikt.
- Een positieve en persoonlijke werkcultuur, waarbij u kunt omgaan met mensen op een vriendelijke manier.
- Een positie waarin u niet leidinggevend hoeft op te treden, maar waarbij u wel een belangrijke rol kunt vervullen binnen een team.

Wat niet "werkt": wat u niet motiveert en mogelijk stress oplevert.

- Complexe of conflictueuze werkrelaties.
- Een competitieve werkomgeving.
- Een kritische werkomgeving waar steeds onder druk moet worden gepresteerd.
- Een werksfeer waarbij een ieder elkaar vliegen afvangt.
- Werk met weinig 'mens' contact.
- Een positie die vraagt om te besluiten en/of te oordelen over de mensen met wie u werkt.

Aantekeningen

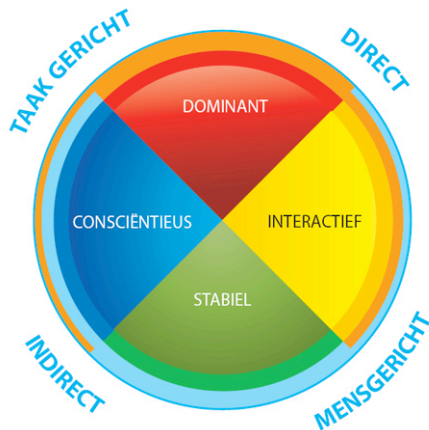
Tips voor de leidinggevende of collega: sleutels tot motivatie.

- Praat over zijn ideeën en meningen.
- Geef complimenten en goedkeuring, het liefst in het bijzijn van anderen.
- Wees persoonlijk en vriendelijk in communicatie, val niet met de 'inhoud' in huis.
- Neem de tijd om aandacht te geven aan de relatie en aan plezier.
- Beperk gebruik van feiten, cijfers of andere gedetailleerde informatie.
- Wees zelf besluitvaardig en neem voor hem besluiten, zodat de persoon in kwestie in actie blijft.



6. Persoonlijke Stijl (DISC) Achtergronden

De 4 fundamentele temperamenten:



>> Het Dominant Temperament (D Temperament):

Actief, zelfverzekerd en ervaart de omgeving als vijandig/stressvol.

>> Het Interactief Temperament (I Temperament):

Actief, zelfverzekerd en ervaart de omgeving als goedgezind/ontspannen.

>> Het Stabiel Temperament (S Temperament):

Passief, terughoudend en ervaart de omgeving als goedgezind/ontspannen.

>> Het Consciëntieus Temperament (C Temperament):

Passief, terughoudend en ervaart de omgeving als vijandig/stressvol.

De Persoonlijke Stijl Analyse is gebaseerd op het DISC model. Dit hoofdstuk geeft u achtergrondinformatie over het ontstaan en de toepassing van het DISC model.

Geschiedenis

De behoefte om menselijk gedrag te begrijpen is al eeuwenoud. Al 400 jaar voor Christus hield de Griek Hippocrates zich bezig met het observeren en begrijpen van menselijk gedrag. In de vorige eeuw heeft vooral Dr. Carl Gustav Jung grote invloed gehad op het typeren van menselijk gedrag.

Jung: typering

De psycho-analist Jung is de grondlegger van persoonlijkheidstypering. Begin jaren twintig publiceerde hij 'Psychological Types' en onderscheidde type mensen gebaseerd op vier psychologische functies: denken, voelen, waarnemen en intuïtie. Hij combineerde deze functies met de tweedeling introvert/extravert. Voor de Persoonlijke Stijl Analyse is het onderscheid tussen denken, voelen en introvert, extravert interessant. Introverte mensen richten hun energie op hun innerlijke wereld. Extraverte mensen richten hun energie vooral op de 'buitenwereld'. Denkers beslissen op basis van hun ratio. Voelers beslissen op basis van hun emotie.

Marston: het DISC model

Eind jaren twintig ontwikkelde de Amerikaanse psycholoog Dr. William Moulton Marston het DISC model. Het DISC model is de basis van de Persoonlijke Stijl Analyse. Marston observeerde mensen en maakte onderscheid tussen actief en passief gedrag. Menselijk gedrag kan actief of passief zijn, afhankelijk van hoe wij onze omgeving ervaren: als vijandig of als goedgezind. Dit leidde tot een beschrijving van vier fundamentele temperamenten (DISC).

Ieder mens vertoont gedrag dat beïnvloed is door alle vier temperamenten. Er is echter één temperament dat overheerst in ons dagelijkse doen en laten (primair temperament), ondersteund door een secundair temperament.

Vier fundamentele temperamenten

>> D Temperament: extravert en controlerend

Direct
Gedreven
Resultaat- en prestatiegericht
Hoog Tempo
Neemt leiding

>> I Temperament: extravert en relaterend

Hartelijk
Enthousiast
Gericht op contact
Prater
Impulsief
Verbaal sterk

>> S Temperament: introvert en relaterend

Betrokken
Vriendelijk
Attent
Teamspeler
Houdt van harmonie
Gesloten

>> C Temperament: introvert en controlerend

Denker
Observator
Afwachtend
Precies
Gesloten
Houdt van privacy

Persoonlijke Stijl Analyse

De Persoonlijke Stijl Analyse is gebaseerd op het DISC model van Marston. Het model maakt onderscheid tussen introvert (passief) en extravert (actief) gedrag en tussen controlerend (beheersen van de stressvolle omgeving) en relaterend (relateren met anderen in een ontspannen omgeving) gedrag.

Extraverte mensen zeggen wat ze te zeggen hebben, ze nemen vaak initiatief. Zij zijn direct in hun benadering en richten hun energie op anderen. Introverte mensen daarentegen spreken zich liever niet uit en luisteren. Zij richten hun energie op hun innerlijke wereld. Hun houding is vaak afwachtend. Hun benadering is dan ook indirect.

Controlerende mensen richten zich op dingen doen en resultaten behalen. Doe geen beloftes die u niet kunt nakomen. Het handelen is rationeel en gericht op het controleren van de omgeving. Relaterende mensen richten zich op relaties met anderen. Zij laten zich meer leiden door hun emotie.

De Persoonlijke Stijl Analyse beschrijft niet uw persoonlijkheid, maar uw natuurlijke gedragstijl, uw kernpatroon. Het meet welke combinatie van temperamenten het sterkste aanwezig is en welke gedragsstijl daaruit voort komt. We zijn ons niet bewust hiervan. Deze gedragsstijl zijn we 'gewoon', het voelt als natuurlijk. Ons natuurlijk gedrag is verankerd in ons temperament.

- Gedrag van mensen is voorspelbaar en te vatten in gewoontepatronen en wel in 16 verschillende gedragsstijlen;
- Gedragsstijlen werken als 'filters' die invloed hebben op hoe wij ons gedragen, hoe wij het gedrag van anderen interpreteren en hoe wij naar anderen kijken;
- Een stijl is niet 'goed' of 'fout'. Iedere stijl heeft sterkten en uitdagingen afhankelijk van de context;
- Mensen doen wat ze doen om hun eigen redenen, omdat het hun wat oplevert;
- Ons kernpatroon is nauwelijks aan verandering onderhevig, het is verankerd in ons onderbewuste;
- Zijn de omstandigheden gunstig, dan passen we ons gedrag aan naar gelang de rol die we vervullen. Dan laten we gewenst gedrag zien;
- Is er een bepaalde mate van druk of stress, zijn de omstandigheden niet optimaal, dan neigen we om onbewust te reageren conform ons kernpatroon.

Aantekeningen

Het kernpatroon en gewenst patroon

Stijlanalyse meet het kernpatroon en het gewenst patroon.

kernpatroon: onbewust

Is er een bepaalde mate van stress en zijn de omstandigheden minder gunstig, dan vertonen we gedrag conform ons kernpatroon. Dit gaat als vanzelf omdat we onder een bepaalde mate van druk terugkeren naar onze natuurlijke gedragsstijl. Ons kernpatroon is het enige gedragspatroon dat voorspelbaar is omdat het verankerd is in ons onderbewustzijn. Tegelijkertijd is ons kernpatroon van wezenlijke invloed op de effectiviteit van ons handelen. Daarom beschrijft de Persoonlijke Stijl Analyse uw kernpatroon.

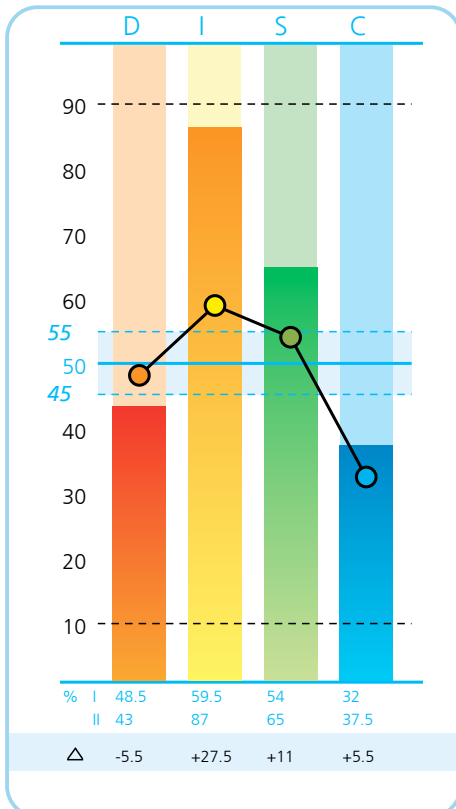
gewenst patroon: bewust

Zijn de omstandigheden gunstig en voelen we ons op ons gemak, dan stemmen we ons gedrag af op wat in onze ogen van ons wordt verwacht. Wij interpreteren onze omgeving, de situatie en handelen op een wijze die in onze ogen passend is. We zijn ons bewust van het gedrag dat van ons wordt gewenst. Wat we dan laten zien is gewenst gedrag.

Het is waardevol om te weten of het kernpatroon en het gewenst gedragspatroon erg verschillen van elkaar of juist niet. In één oogopslag kunt u zien hoeveel energie u aanwendt in aanpassing van uw gedrag.



7. Persoonlijke stijlpatronen - Grafieken



- Dominant
- Interactief
- Stabiel
- Consciëntieus

1-100% Uw resultaten vergeleken met die van anderen

- **Grafiek I (een)** Gewenst gedrag (onder gunstige omstandigheden)
- **Grafiek II (twee)** Natuurlijk gedrag (onder ongunstige omstandigheden)
- △ Het verschil tussen grafiek I en II

Er is **GEEN BELANGRIJKE VERANDERING** in uw gedrag waar te nemen als omstandigheden verschuiven van gunstig naar minder gunstig.

Gewenst patroon en Kernpatroon

Dit hoofdstuk geeft u inzicht in uw gedrag in gunstige omstandigheden en in minder gunstige omstandigheden.

Ervaart u de omstandigheden als prettig en gunstig, dan zult u gewenst gedrag vertonen. U ervaart in dit geval weinig stress en dat stelt u in staat om uw gedrag af te stemmen op de situatie. U reageert bewust op een wijze die in uw optiek past bij de situatie. U laat gewenst gedrag zien (zie grafiek I).

Ervaart u de omstandigheden als minder gunstig, dan kost het u moeite om gewenst gedrag te vertonen omdat u onder druk staat. U keert dan terug naar natuurlijk gedrag. Uw handelen wordt dan gedreven door uw onderbewuste, door gewoontepatronen die verankerd zijn in uw kernpatroon (zie grafiek II).

Grafiek I Gewenst patroon: gewenst gedrag

Zijn de omstandigheden gunstig, dan laat u gewenst gedrag zien. Daar kiest u bewust voor.

Grafiek II Kernpatroon: natuurlijk gedrag

Zijn omstandigheden voor u minder gunstig, dan laat u uw natuurlijk gedrag zien. Daar kiest u niet voor, daar bent u zich niet bewust van.

Normaliter zijn we ons meer bewust van ons gewenst gedrag in gunstige omstandigheden (grafiek I) dan van ons natuurlijk gedrag in minder gunstige omstandigheden (Grafiek II). Onze persoonlijke successen worden echter in grote mate beïnvloed door ons natuurlijk gedrag dat is verankerd in ons kernpatroon. Juist omdat we ons hier niet van bewust zijn, is het van belang om meer inzicht te krijgen in de persoonlijke effectiviteit van ons natuurlijk gedrag. Dan kunt u bepalen of uw natuurlijk gedrag u juist helpt óf belemmert in bepaalde situaties.

U krijgt bovendien inzicht in hoeverre uw gedragspatroon verandert als de omstandigheden verschuiven van gunstig naar minder gunstig. Hoe groter de verandering, des te meer energie u aanwendt om gewenst gedrag te vertonen. En de vraag is of die inspanning effectief is of juist niet en dan met name bekeken op de lange termijn.



Het is interessant om te zien of ons kernpatroon, afhankelijk van omgevingsfactoren een ander patroon laat zien dan onze Werkelijke Ik. Ofwel, hoe dicht staat uw dagelijkse gedrag bij uw Werkelijke Ik? Komt u tegemoet aan de basisbehoeftes van uw Werkelijke Ik? Het is belangrijk om u bewust te zijn van deze basisbehoeftes en daar in enige mate aan tegemoet te komen.

Werkelijke Ik:
Gematigd extravert

Gemeten is of u meer introvert of extravert bent. Dit vertelt ons in welke mate één van de vier fundamentele temperamenten verankerd is in uw Werkelijke Ik.

Sterk I Temperament:
Sterk mensgerichte aard

8. Werkelijke Ik

Dit hoofdstuk geeft u inzicht in uw Werkelijke Ik. In de voorafgaande hoofdstukken heeft u inzicht gekregen in uw kernpatroon en gewenst patroon. Op een dieper niveau, op het niveau van de Werkelijke Ik, is het belangrijkste onderscheid tussen mensen het onderscheid tussen een introverte of extraverte aard ongeacht de omstandigheden. Dit is de enige en sterkste dimensie van onze natuurlijke persoonlijkheid.

UW BELANGRIJKSTE KARAKTERTREKKEN

- Van nature bent u een prater. U heeft de behoefte om zich te uiten en te delen. U heeft de neiging het woord te nemen, zeker als het u te lang duurt of als er stiltes vallen.
- In uw omgang met mensen bent u actief en initiërend. U doet graag dingen samen met anderen en zal vaak de rol van aanjager of natuurlijke leider op u nemen.
- Van nature bent u iemand die initiatief neemt. Vaak bevindt u zich in situaties waarbij u het voortouw neemt en aanstuurt. Het voelt oncomfortabel om te wachten, om reactief te moeten handelen.
- U bent iemand die snel reageert en er liever geen gras over laat groeien. U heeft geen tijd nodig om te overdenken alvorens te reageren.
- U heeft een expressief gezicht. Het is vaak aan uw gezicht af te lezen wat u vindt. U kunt niet geheim houden of u iets prettig vindt of u boos bent of dat u het ergens mee oneens bent.
- U houdt van spontaniteit. U laat zich graag afleiden om plotselinge acties te ondernemen en laat uw planning dan met gemak los.
- U bent intens en emotioneel als u praat over dingen die u bezighouden of die u aan het hart gaan. U heeft moeite om op een objectieve wijze hierover te spreken.
- U spreekt zich uit en laat weten wat u ervan vindt. U heeft er geen moeite mee om in gezelschap als eerste uw zegje te doen of uw mening te geven. Het kost u moeite om uw mening voor uzelf te houden.

Als uw Werkelijke Ik en uw kernpatroon wezenlijk van elkaar verschillen

Het is interessant om te zien of uw kernpatroon wezenlijk afwijkt van uw Werkelijke Ik. Het kernpatroon weerspiegelt ons natuurlijk gedrag in minder gunstige omstandigheden. Uw Werkelijke Ik laat zien welk temperament is verankerd op een dieper niveau en in welke mate (gematigd of sterk).

Laat bijvoorbeeld iemand in zijn natuurlijke gedrag (kernpatroon) meer introvert gedrag zien, terwijl de Werkelijke Ik duidt op een extraverte aard, dan heeft iemand zich in de loop van zijn leven aangepast aan rolverwachtingen, aan de omstandigheden. Om te voldoen aan verwachtingen was in dit geval een introvert gedragspatroon gewenst. En omdat iemand zolang dit gedrag heeft vertoond, is het onbewust natuurlijk gedrag geworden.

Aantekeningen

Het is belangrijk om tijd en ruimte te vinden om in een bepaalde mate tegemoet te komen aan de basisbehoeftes van uw Werkelijke Ik. Zo kunt u mogelijk invloed uitoefenen op uw persoonlijk welzijn en verkleint u de kans op persoonlijke stress.

Hieronder vindt u de basisbehoeftes van uw Werkelijke Ik.

BASISBEHOEFTE VAN HET I TEMPERAMENT:

- Wil aardig gevonden worden en wil graag bewonderd worden.
- Vermijdt situaties die hem publiekelijk in verlegenheid kunnen brengen.
- Wil in communicatie zijn met mensen, wil onderwerpen bespreken ongeacht of de relatie afstandelijk of informeel is.
- Moet ruimte hebben om hartelijk en enthousiast te zijn, moet zich kunnen uitdrukken.
- Wil sparren met anderen over ideeën.
- Wil niet belanden in ruzies of complexe situaties.
- Houdt ervan om met anderen te praten over zijn gevoelens.
- Vindt het prettig om aangeraakt te worden.
- Houdt van spontane acties en zal deze ook initiëren.
- Wil graag met veel verschillende mensen omgaan.
- Is graag in het gezelschap van gezellige mensen met verschillende interesses.
- Zoekt bewust positieve mensen en situaties uit.
- Houdt van humor en grappen.
- Wil graag worden 'gezien' en streeft dan ook naar posities met een hogere zichtbaarheidsgraad zoals voorzitter, entertainer, ceremoniemeester, enz.
- Geniet van humor die de draak steekt met eigen en andermans zwakke punten.
- Vermijdt spanningen en doorbreekt het liefst licht gespannen situaties door grapjes of leuke opmerkingen te plaatsen.
- Heeft een hekel aan stressvolle relaties, situaties en omstandigheden en zal de neiging hebben om deze te negeren.
- Wil van nature prettige en mooie momenten delen met anderen.



9. Communicatietips

Tien tips om effectiever te communiceren met mensen met een **D temperament**.

10 TIPS	Een persoon met een D temperament	ACTIE
1	Iemand met een D temperament gaat graag in discussie op basis van feiten en mijdt het conflict niet.	Neem een standpunt in en ga in discussie op basis van feiten en argumenten, niet op basis van emoties of persoonlijke beleving.
2	Iemand met een D temperament vindt het prettig om de leiding te nemen.	Bied de mogelijkheid om invloed uit te oefenen of leiding te geven, maar geef wel duidelijk de kaders en grenzen aan want deze persoon heeft de neiging om grenzen te overschrijden.
3	Iemand met een D temperament laat graag zien wat hij heeft bereikt.	Bied de gelegenheid om successen te delen en geef erkenning voor hetgeen hij heeft bereikt.
4	Iemand met een D temperament delegeert graag.	Bied mogelijkheden om te delegeren. Zorg voor professionele ondersteuning, iemand die snel kan 'schakelen' en mee denken. Dat is prettig in samenwerking met deze persoon.
5	Iemand met een D temperament houdt van verandering.	Creëer nieuwe mogelijkheden en uitdagingen, bij voorkeur uitdagingen waar risico's aan verbonden zijn. Zorg voor variatie in werkzaamheden en taken.
6	Iemand met een D temperament wil zelf bepalen en kiezen.	Geef ruimte en bevoegdheden om tot bepaalde hoogte zelfstandig te mogen beslissen. Wees duidelijk binnen welke ruimte iemand vrij kan bewegen en vraag om terugkoppeling.
7	Iemand met een D temperament is resultaatgericht.	Zorg dat u met elkaar concrete doelen afsprekt en ondersteun als nodig, maar loop vooral niet in de weg, geef ruimte.
8	Iemand met een D temperament wil alleen de grote lijnen weten.	Wees 'to the point'. Richt u op de hoofdlijnen, blijf zakelijk. Hij is allergisch voor wollig en vaag taalgebruik.
9	Iemand met een D temperament is een logische denker.	Verzamel feiten en argumenten en presenteer deze in logische volgorde. Maak samenvattingen met heldere koppen, logische verbanden en korte zinnen.
10	Iemand met een D temperament wil graag winnen of de beste zijn.	Laat zien hoe hij kan winnen. Creëer mogelijkheden en daag uit om "het spel" te spelen. Als de doelen worden gehaald, als het spel is gewonnen, beloon en erken.

Tien tips om effectiever te communiceren met mensen met een I temperament.

10 TIPS	Een persoon met een I temperament	ACTIE
1	Iemand met een I temperament wil contact en betrokkenheid met andere mensen.	Treed in contact en ga in gesprek. Uit uw betrokkenheid en laat iets van uzelf zien en vraag vooral. Deze persoon deelt graag zijn verhalen.
2	Iemand met een I temperament zoekt bevestiging en wil graag goed overkomen.	Uit uw goedkeuring en waardering. Laat merken dat u deze persoon bewondert en aardig vindt.
3	Iemand met een I temperament wil graag actie en levendigheid.	Vraag niet om te temperen in tempo of enthousiasme, maar geef de ruimte en ga mee in zijn tempo. Bied een levendige omgeving met genoeg prikkels.
4	Iemand met een I temperament heeft een zonnige optimistische kijk op het leven en 'droomt' graag over wat er allemaal mogelijk is.	Tracht niet te ontzuchten of de persoon in kwestie terug te brengen naar de realiteit die wellicht niet zo zonnig is. Ga mee in het optimisme en ga uit van mogelijkheden, niet van beperkingen.
5	Iemand met een I temperament wil graag horen dat hij het goed doet of heeft gedaan.	Uit uw welgemeende waardering over geleverde prestaties en de geboekte vooruitgang. Het liefst waar anderen bij zijn.
6	Iemand met een I temperament heeft een hekel aan conflicten en zal deze als het kan vermijden.	Als er sprake is van een conflict of meningsverschil verhef uw stem dan niet. Praat rustig en wordt niet persoonlijk. Richt u op de feiten en gebeurtenissen, maar toon ook medeleven.
7	Iemand met een I temperament is nogal chaotisch en heeft moeite om zaken op orde te krijgen.	Verwacht niet dat tips helpen en dat de persoon in kwestie hiermee uit de voeten kan. Doe het samen, hij kan dit niet alleen.
8	Iemand met een I temperament denkt en beleeft emotioneel.	Richt u op gevoelens en stel vragen die op het gevoel ingaan om zo persoonlijke meningen en commentaren te krijgen. Bevrage niet de logica of het waarheidsgehalte van hun beleving.
9	Iemand met een I temperament wil zich concentreren op de grote lijnen.	Vermijd details, laat het totaalplaatje zien zodat iemand overzicht krijgt.
10	Iemand met een I temperament laat zich graag enthousiasmeren en inspireren.	Maak tijd om plezier te maken en creëer een warme, vriendelijke, vrolijke omgeving.

Tien tips om effectiever te communiceren met mensen met een S temperament.

10 TIPS		ACTIE
Een persoon met een S temperament		
1	Iemand met een S temperament vermijdt het nemen van risico's en kiest liever voor de veilige bekende weg.	Maak duidelijk hoe uw aanpak of idee risico's verkleint of uitsluit, dat geeft een gevoel van veiligheid. Ga vooral niet voorbij aan de risico's door bijvoorbeeld te relativeren of alleen de voordelen te noemen.
2	Iemand met een S temperament is een logische denker en wil graag oorzaken en gevolgen weten.	Zorg voor een logische redenering en degelijke onderbouwing. Spring niet van de hak op de tak, dat ervaart deze persoon als chaotisch.
3	Iemand met een S temperament wil graag welgemeende waardering, maar zal er niet om vragen.	Geef complimenten en laat oprechte waardering zien. Zo kunt u simpelweg de behulpzaamheid en vriendelijke omgang prijzen.
4	Iemand met een S temperament preferereert rust en kalmte.	Zoek het juiste moment en creëer een ontspannen en vriendelijke atmosfeer. Val niet zomaar met de deur in huis en vermijd stemverheffing. Praat met een rustige stem en gelijkmatige intonatie.
5	Iemand met een S temperament is een teamspeler en treedt niet graag zelf op de voorgrond.	Zorg voor prettige teamomgeving. Dat wil zeggen een team dat stabiliteit biedt en waardering heeft voor deze persoon. Zet hem niet in de spotlights. Hij geniet meer van een rol op de achtergrond.
6	Iemand met een S temperament vindt het uitermate prettig iets voor anderen te doen in de vorm van hulp of ondersteuning.	Geef hem de mogelijkheid om feitelijk hulp of ondersteuning te bieden aan anderen. Doe een beroep op zijn hulpvaardigheid, dan voelt hij zich nuttig en gewaardeerd. Niet vragen om hulp zal hij ervaren als passeren.
7	Iemand met een S temperament houdt niet van conflicten, ruzies of onenigheid en zal zich terugtrekken als hij hiermee wordt geconfronteerd.	Voorkom stemverheffing of agressie. Richt u vooral op samenwerking en op gezamenlijkheid van belangen.
8	Iemand met een S temperament wil graag persoonlijk betrokken zijn bij hetgeen hij doet.	Laat zien dat u oprecht geïnteresseerd bent. Houd hem op de hoogte. Stel vragen en nodig uit om te vertellen en luister dan vooral.
9	Iemand met een S temperament wil graag weten wat er van hem wordt verwacht, hij wil weten wat hij moet doen om aan verwachtingen te voldoen.	Geef duidelijke instructies, stap-voor-stap. Vraag of het helder is, loop samen de stappen na. Deze persoon zal bij onduidelijkheid niet snel om opheldering vragen. Check daarom of de instructie helder is.
10	Iemand met een S temperament vindt het niet prettig om voor een voldongen feit komen te staan of om plots te moeten beslissen.	Bereid hem voor, zet uiteen wat er gaat gebeuren. Geef bedenktijd als het gaat om beslissen of als u een reactie wilt. Zo kunt u bijvoorbeeld voorstellen om niet in dezelfde maar een volgende vergadering te beslissen of te reageren.

Tien tips om effectiever te communiceren met mensen met een C temperament.

10 TIPS		ACTIE
Een persoon met een C temperament		
1	Iemand met een C temperament wil geen fouten maken en dingen op de juiste manier doen.	Deze persoon heeft de tijd nodig om te onderzoeken en te analyseren. Dit is de manier voor hem om het 'juiste' antwoord te vinden. Geef wel grenzen aan om eindeloze analyse en studie te voorkomen.
2	Iemand met een C temperament is rationeel en is gericht op logica.	U kunt overtuigend zijn door met cijfers en bewezen feiten te komen. Overtuigen op basis van emoties zal averechts werken.
3	Iemand met een C temperament wil graag informatie hebben om te kunnen analyseren.	Geef zoveel mogelijk schriftelijke informatie en relevante data en laat hem zelf een conclusie trekken of oordelen. Hij zal uw oordeel altijd in twijfel trekken en zelf willen analyseren.
4	Iemand met een C temperament is precies en accuraat en gericht op het ontdekken van onvolkomenheden.	Zorg ervoor dat u goed bent voorbereid en geordend. Voorkom dat u op het laatste nippertje binnen komt vallen of te laat bent. Als u iets op schrift zet, let op fouten.
5	Iemand met een C temperament voelt zich aangetrokken tot zaken die te maken hebben met de bewaking van de kwaliteit.	Maak gebruik van deze natuurlijke interesse en geef de persoon in kwestie een rol hierin. Focus in discussie op bewezen kwaliteitsaspecten van het product of aanpak of geef aan dat de kwaliteit niet in het gedrang komt.
6	Iemand met een C temperament heeft behoefte aan privacy en houdt graag werk en privé gescheiden.	Kies voor een wat formele benadering en kom niet fysiek te dichtbij. Dat voelt ongemakkelijk. Stel, zeker in het begin, geen persoonlijke vragen. Pas als u iemand beter kent, is het tijd om wat persoonlijker te worden.
7	Iemand met een C temperament is in de eerste plaats een denker. Iemand die graag lang en diep nadenkt.	Geef tijd en ruimte om na te kunnen denken, en wel alleen. Laat de persoon in kwestie met rust. Oefen geen druk uit.
8	Iemand met een C temperament is voorzichtig en bedachtzaam en houdt niet van een directe benadering. Dit zal hij als aanvallend en bedreigend interpreteren.	Kies voor een meer indirecte benadering met woordkeuze die niet absoluut of stellig is. Laat zien dat u weet waarover u praat en dat u goed heeft nagedacht over wat u zegt of doet.
9	Iemand met een C temperament vermijdt het conflict omdat dit kan betekenen dat de persoonlijke eer op het spel komt te staan.	Voorkom verbaal geweld en word niet persoonlijk in discussies. Ga in het geval van conflicten tactvol te werk. Vraag rustig om uitleg. Geef de persoon in kwestie de mogelijkheid om met een geheven hoofd het 'strijdveld' te verlaten.
10	Iemand met een C temperament wil het liefst dingen zelf doen. Dan gebeurt het in ieder geval op de correcte wijze.	Geef hem een positie waarbij hij of zij kan controleren in het geval van delegeren. Of geef aan dat u zelf controleert en dat de kwaliteit en zorgvuldigheid niet in het gedrang komen.



10. Q⁴ profiles analyses

Q⁴ Motivatieprofiel

Mensen motiveren zichzelf en worden gedreven door hun eigen redenen, drijfveren, waarden en interesses. Hoe gemotiveerder iemand is, des te effectiever het gedrag zal zijn en des te harmonieuzer de relaties met anderen zullen zijn.

Het Motivatieprofiel geeft inzicht in wat iemand wel of niet zal doen, vanuit onbewuste drijfveren (Stijl), vanuit persoonlijke waarden en overtuigingen en vanuit interesses.

We krijgen inzicht in wat iemand intrinsiek motiveert of juist niet. Met name de combinatie van analyses stelt ons in staat om te sturen op tevredenheid, effectiviteit en persoonlijk welzijn.

Het Persoonlijke Stijl Profiel

Het Persoonlijke Stijl Profiel beschrijft wat iemand van nature wel of niet zal doen en hoe iemand bepaalde situaties aanpakt. Het geeft ons tevens inzicht in onbewuste drijfveren, die samenhangen met ons kernpatroon en die een grote rol spelen in ons dagelijks handelen.

Het Persoonlijke Waarden Profiel

Het Persoonlijke Waarden Profiel beschrijft ons persoonlijke waarden perspectief. Ons waarden perspectief vertelt wat we vinden dat we zouden moeten doen. Het geeft ons inzicht in wat we belangrijk vinden, welke zienswijze we hebben als het gaat om sociale en maatschappelijke vraagstukken. In tegenstelling tot het Persoonlijke Stijl Profiel gaat het hier om bewuste drijfveren. We kiezen bewust voor een bepaald waarden perspectief.

Het Persoonlijke Interesses Profiel

Het Persoonlijke Interesses Profiel geeft ons inzicht in iemand werk- en privé interesses. Het geeft inzicht in welke passies iemand heeft, waar iemand warm voor loopt.

Het Persoonlijke Aanpassingsvermogen Profiel

Het Persoonlijke Aanpassingsvermogen Profiel geeft ons inzicht in de persoonlijke kwaliteiten en ontwikkelmogelijkheden als het gaat om aanpassingsvermogen en de vaardigheden die daarmee gemoeid zijn. Dit helpt ons om effectiever en daadkrachtiger te reageren in een continue veranderende omgeving.

DISCOVERYMap

DISCOVERYMap brengt uw gedrag in kaart op basis van het DISC model. Deze persoonlijke landkaart geeft aan waar u 'woont' en in welke gebieden u zich thuis voelt. De hoofdstad is de stad met uw naam. De overige termen en namen zijn omschrijvingen van uw natuurlijke gedragsstijl, uw kernpatroon.



11. Wie is Q⁴ Profiles?

Het is de missie van Q4 Profiles om mensen te bereiken en te beraken door gedrag inzichtelijk te maken. Wij willen begrip tussen mensen vergroten en hen effectiever laten zijn in wat zij doen. Met als ultiem doel: meer tevredenheid en plezier in werk en relaties.

UW KRACHT?
UW HOUDING?
UW VOORKEUR?
UW STIJL?

Gedrag is alles

In ons werk en in ons privéleven is gedrag in grote mate bepalend of we wel of niet succesvol zijn. Kennis en vaardigheden spelen een rol, maar het is vooral een kwestie van gedrag. Het onbewuste heeft grote invloed op ons dagelijks handelen. Ook al weten we dat we iets niet zouden moeten doen, we hebben toch de neiging om dat gedrag te vertonen. Onze voorkeursstijl - ons kernpatroon - is zo sterk, dat het ons gedrag in sterke mate bepaalt. Het is onbewust gedrag.

Inzicht in ons gedrag - in hoe we iets doen en waarom we iets doen - helpt ons om onze talenten en kwaliteiten te benutten. Het maakt ons bewust van het effect van ons gedrag en hoe we effectiever kunnen zijn. Als we weten wat motiveert, kunnen we daar bij aansluiten.

De sleutel tot gedrag

Q4 Profiles is specialist in gedragsanalyses. Met instrumenten die gedrag, houding, stijl van communicatie en persoonlijke kracht van personen in beeld brengen. Onze kracht is dat we de bewuste en onbewuste drijfveren helder onderscheiden en effectief in kaart brengen.

Aan de hand van onze rapportages kunt u zich richten op die drijfveren welke vaak onder de oppervlakte liggen en meestal onbenoemd blijven. U kunt uw effectiviteit verhogen en begrijpen dat iemand het één doet, terwijl deze het ander wil. En het wordt duidelijk hoe bewust en onbewust gedrag zich tot elkaar verhouden.

Meer weten? Neem contact op met Q4 Profiles, info@Q4profiles.com of kijk op www.Q4profiles.com voor meer informatie.

Q4 Profiles
Maarse & Kroon Hof 7
1431 PB Aalsmeer
T. 0297 363 531
F. 0297 363 540
E. info@q4profiles.com
I. www.q4profiles.com