

Profiel van

name (DBF)

Basis profiel plus



The Lean Communication profielen
- Omdat communicatie van iedereen is -

Persoonlijke beschrijving

firstName (DBF)

Op basis van de door jou gegeven antwoorden vind je hieronder een persoonlijke beschrijving, met jouw kwaliteiten met mensen en met taken, en een aantal mogelijke valkuilen. In de grafiek is de verdeling van de verschillende stijlen zichtbaar. Hierin wordt duidelijk dat je hoogste stijl D is, gevolgd door de C. Je meer mensgerichte stijlen, de I en S, zijn wat lager.

Algemeen

Je bent een taakgerichte denker die gericht is op de toekomst. Je zoekt naar uitdagende taken en doelen, dat geeft je energie. Het is belangrijk voor je om zelf de touwtjes in handen te hebben. Je kunt er slecht tegen als anderen je gaan vertellen wat je wel en niet moet doen. Je bent ambitieus en leg de lat voor jezelf en anderen hoog. Je bent kritisch op jezelf en anderen. Dit heeft zijn voordelen maar kan er ook voor zorgen dat mensen afhaken doordat het nooit goed genoeg is. Je bent direct, in woorden maar vooral ook in daden. Je bent een aanjager in het team en je zorgt ervoor dat doelen worden gehaald. Wanneer je het niet eens bent met bepaalde doelen of besluiten, dan kun je gaan tegenwerken.

Je bent onafhankelijk in je denken en doen: je hebt geen goedkeuring van anderen nodig om ergens aan te beginnen. Als je iets in je hoofd hebt, voer je het gewoon uit. Je bent individualistisch en je raakt snel verveeld door onbelangrijke details of teveel routinematig werk. Het lijkt soms alsof je uit het niets een besluit neemt, maar je hebt er altijd goed over nagedacht. Op het moment dat je aan het 'broeden' bent op een idee, communiceer je er niet over. Pas als je alle scenario's in je hoofd hebt doorgenomen en besloten hebt wat de beste aanpak is, deel je dit met je omgeving. Hierdoor is het soms lastig om draagvlak voor je plan te krijgen; het lijkt bijna uit de lucht te komen vallen en het klinkt als een voldongen feit, een mededeling. Dat kan weerstand oproepen.

Aan de ene kant heb je een hoog tempo en ben je gericht op de grote lijnen en het afronden van een project. Maar je bent óók bedachtzaam en gericht op relevante details. Daardoor zit je jezelf wel eens in de weg. Het is belangrijk voor je dat je gezien wordt, en erkenning krijgt voor de uitdagende doelen en resultaten die je hebt bereikt. Wanneer anderen jou in de weg staan bij het verwezenlijken van je ambities, kost je dat veel energie. Je laat dit niet gebeuren en werkt er op een tactische manier omheen, of probeert zo te sturen dat je er geen last van hebt.

In de communicatie ben je eerst gericht op het 'WAT' en daarna op het 'WAAROM'. Wat zijn de te behalen doelen en deadlines, en waarom pakken we het op deze manier aan?

date (DBF)

style (DBF)

Jouw mensgerichte kwaliteiten

In je communicatie ben je duidelijk en objectief. Wanneer je een discussie voert ben je heel goed in staat om de inhoud van de persoon te scheiden. Je laat je in je besluitvorming of discussies niet leiden door emoties. Je durft anderen aan te spreken op hun prestaties en gedrag. Je krijgt anderen mee in jouw ambitieuze ideeën omdat je uitlegt wat het doel is en waarom het op deze manier dient te worden uitgewerkt. Je bent een harde werker en geeft daarmee het goede voorbeeld.

Jouw taakgerichte kwaliteiten

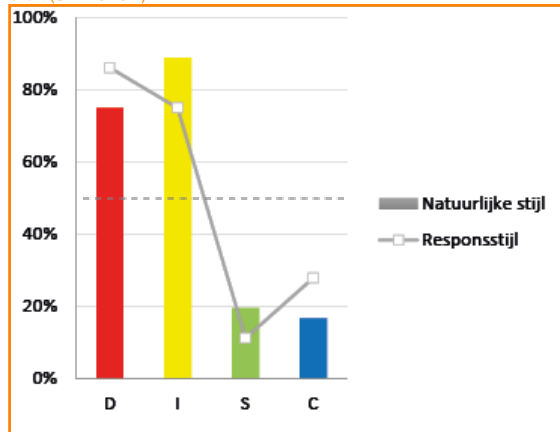
Je bent innovatief en onafhankelijk in je denken en doen. Veranderingen bedenken en voer je zelf uit. Je ziet altijd kansen en mogelijkheden in het grotere geheel. Je bent volhardend en pakt zaken op een systematische manier aan. Je bent besluitvaardig, en hebt hierbij altijd heel goed nagedacht over verschillende scenario's en opties. Je neemt besluiten op basis van feiten en argumenten, en je laat je niet beïnvloeden door emoties.

Mogelijke valkuilen

- Je kunt op anderen soms bot of ontactisch overkomen, en te overtuigd zijn van je eigen gelijk. Probeer meer open te staan voor andere meningen en benader anderen niet te directief.
- Door je hoge tempo loop je soms teveel voor de troepen uit. Kijk regelmatig even of iedereen nog is aangehaakt: niet iedereen kan jouw werk- en denktempo bijbenen.
- Je kunt wantrouwend zijn naar je omgeving, met betrekking tot de intenties en de kwaliteiten van anderen.
- Je legt de lat soms onrealistisch hoog, zowel voor jezelf als voor anderen in je omgeving.

Jouw grafiek

chart (SELECTOR)



	Natuurlijke stijl	Responsstijl
D	75%	85%
I	90%	75%
S	20%	10%
C	15%	28%

Algemene achtergronden

Over het basis profiel

Toen je de uitkomsten van jouw profiel zag, had je waarschijnlijk een hoge mate van herkenning; gemiddeld geven mensen een dikke 8,5. Wat zit er achter dit model? Wat meten we precies, en wat niet?

Wat we meten

Met onze vragenlijsten meten we jouw voorkeuren in gedrag. Wat is jouw natuurlijke manier van doen? Waar krijg je energie van en wat kost je energie? Waarom heb je met de ene persoon een soort 'natuurlijke klik' en is het met een ander veel lastiger om elkaar te begrijpen en om samen te werken? Dit heeft vaak te maken met onze persoonlijke gedragsvoorkeuren.

Deze natuurlijke voorkeuren neem je mee in allerlei onderdelen van je leven: op je werk, in je thuissituatie, bij vrienden, tijdens het sporten, enzovoorts.

Als we goed in ons vel zitten, stemmen we ons gedrag meestal af op de situatie waar we in zitten. We bedenken dan welk gedrag gewenst, prettig of effectief is, en dat laten we dan zien. Maar als we niet zo goed in ons vel zitten, gestrest of moe zijn, dan vallen we vaak terug op onze natuurlijke voorkeuren.

Deze meting zegt niets over jouw competenties, over jouw waarden of je interesses. Ook je opleidingsniveau valt buiten deze meting.

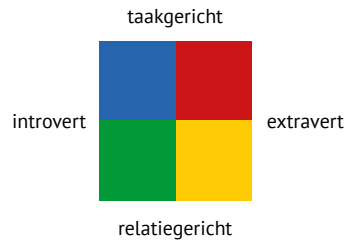
Als je weet wat jouw gedragsvoorkeuren zijn en je kent de voorkeuren van je collega's, dan kun je jouw gedrag afstemmen. Net zoals je collega dat bij jou kan doen. Daardoor werk je prettiger samen met meer resultaat.

Theoretisch model

Ons profiel is gebaseerd op de theorie van William Marston. Hij baseerde zijn theorie op het gedachtegoed van Carl Jung. We meten op twee verschillende assen.

De eerste as meet in welke mate je meer introvert of extravert bent.

De tweede as meet in welke mate je meer taak- of meer relatiegericht bent.



De as introvert - extravert

Introverte mensen

- Laden op door alleen te zijn
- Denken na voordat ze iets doen
- Kijken de kat eerst uit de boom
- Hebben een zachte stem, gebaren zijn subtiel
- Hebben een scherp oog voor details
- Hebben een lager tempo
- Houden van routine en voorspelbaarheid

Extraverte mensen

- Laden op door contact met anderen
- Doen eerst en denken daarna (soms) na
- Stappen gemakkelijk op anderen af
- Hebben een luidere stem, veel gebaren
- Zijn vooral gericht op de grote lijnen
- Hebben een hoger tempo
- Houden van afwisseling en verandering

De as taakgericht - relatiegericht

Taakgerichte mensen

- Zijn eerst gericht op het afmaken van taken 'Eerst het werk af, dan een bakje koffie
- Vinden inhoud en feiten vooral belangrijk
- Gaan de confrontatie niet uit de weg
- Nemen besluiten op basis van feiten en argumenten

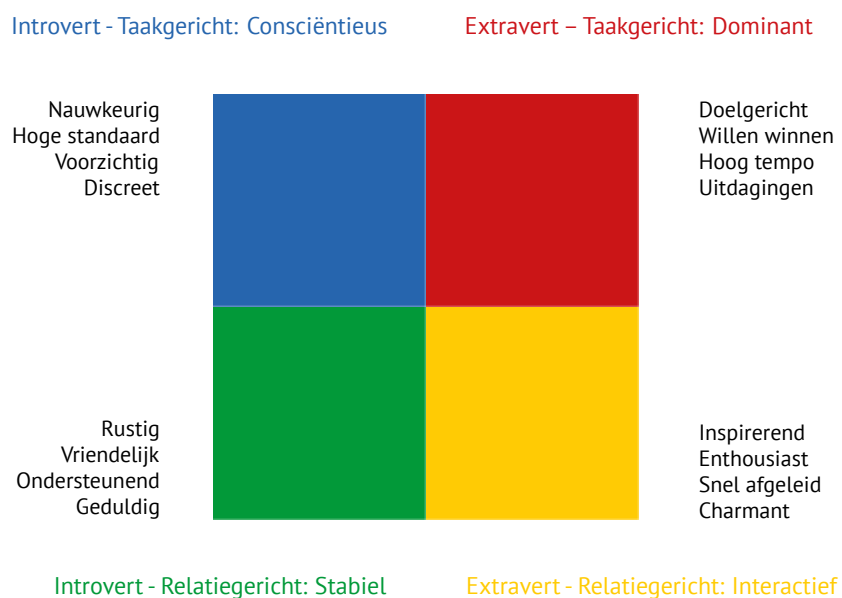
Relatiegerichte mensen

- Zijn eerst gericht op contact met mensen 'Eerst samen een bakkie, dan aan de slag'
- Vinden sfeer en relatie vooral belangrijk
- Vermijden de confrontatie het liefst
- Nemen besluiten op basis van emotie en gevoel

Algemene achtergronden

Op basis van deze twee assen ontstaat een kwadrantenmodel met 4 hoofdstijlen.
(zie figuur 1- Disc kwadrant)

Alle vier stijlen beïnvloeden ons gedrag, niemand is alleen maar introvert of extravert, of taak- of relatiegericht. Er is altijd één stijl die het meest ontwikkeld is, en die we het meest laten zien. Vaak wordt deze stijl ondersteund door één of twee 'steunstijlen'.



Figuur 1 Disc kwadrant

De verschillende stijlen in het kort

Stijl	Extravert/taakgericht (rood)
Kenmerken	Doelgericht, willen winnen, hoog tempo, houdt van uitdagingen
Communicatie	Korte zinnen, duidelijke en gericht op inhoud Wil als eerste het 'WAT' weten
Houdt niet van	Gebrek aan richting, afwachten, anderen die vertellen wat hij moet doen
Valkuilen	Ongeduldig, bot of ontactisch zijn, voor de troepen uit lopen
Benader mij zo	Wees to the point, concreet en feitelijk

Stijl	Extravert/relatiegericht (geel)
Kenmerken	Inspirerend, enthousiast, snel afgeleid, charmant
Communicatie	Veel woorden en gebaren, hartelijk, gericht op de relatie Wil als eerste de 'WIE' weten
Houdt niet van	Gebrek aan erkenning, routine en voorspelbaarheid, veel gedetailleerd werk
Valkuilen	Snel afgeleid, van de hak-op-de-tak in communicatie, chaotisch
Benader mij zo	Wees hartelijk, geïnteresseerd, optimistisch

De verschillende stijlen in het kort

Stijl	Introvert/relatiegericht (groen)
Kenmerken	Rustig, vriendelijk, ondersteunend, geduldig
Communicatie	Persoonlijk, belangstellend, kan goed luisteren Wil als eerste het 'HOE' weten
Houdt niet van	Stemverheffingen, opgejaagd worden, opgelegde veranderingen
Valkuilen	Te afwachtend zijn, geen grenzen aangeven, zich niet uitspreken
Benader mij zo	Wees oprecht, begripvol voor het tempo, duidelijk en stap-voor-stap

Stijl	Introvert/taakgericht (blauw)
Kenmerken	Nauwkeurig, hoge standaard, voorzichtig, discreet
Communicatie	Gereserveerd, inhoudelijk, beheerst Wil als eerste het 'WAAROM' weten
Houdt niet van	Afaffelen, ondoordachte besluiten, emotionele onderbouwingen
Valkuilen	Perfectionisme, teveel wikken en wegen, te kritisch op zichzelf en anderen
Benader mij zo	Communiceer feitelijk, wees goed voorbereid, serieus

Over The Lean Communication profielen

Wat wij doen

Over The Lean Communication – TLC Profielen

Onze profielen zijn no-nonsens, net als wij. Laagdrempelig en toegankelijk, zonder overbodige opsmuk en papiervulling.

Met onze profielen geven we mensen inzicht in zichzelf en hun omgeving. Door zelfkennis wordt onze zelfwaardering vergroot. Zelfwaardering creëert zelfvertrouwen. En zelfvertrouwen is nodig om jezelf te ontwikkelen en nieuwe stappen te durven en kunnen nemen.

Esther Huisman is Arbeids- en organisatiepsycholoog en traint al jaren professionals, teams en organisaties in het werken met DISC.

© 2021 TLC profielen. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

