

Profiel van

name (DBF)



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 C is, gevolgd door de D. Je meer mensgerichte stijlen, de S en I, zijn wat lager.

Algemeen

Je bent een echte denker. Zodra je wakker wordt, begint jouw brein te draaien en dat stopt pas weer wanneer je gaat slapen. Je hebt een vrije geest die vol ambitieuze ideeën zit. Daarnaast heb je ook de behoefte om precies en volledig te zijn. Dit kan soms zorgen voor een innerlijk dilemma. In gezelschap ben je meestal je rustig en wat meer op de achtergrond. In nieuwe situaties kijk je eerst de kat uit de boom.

Wanneer je plannen bedenkt of een idee uitwerkt, doe je dat het liefst alleen. Je communiceert er niet over zolang je nog geen definitief besluit hebt genomen. Je wilt eerst alle benodigde informatie verzamelen en scenario's uitwerken voordat je de uiteindelijke beslissing kenbaar maakt. Dat kan voor je omgeving dan volkomen uit de lucht komen vallen. Om meer draagvlak te creëren kan het goed zijn om anderen al in een eerder stadium te informeren over waar je mee bezig bent.

Als je het nut van bepaalde veranderingen of doelen niet inziet, dan werk je op een subtiele manier tegen. Je bent onafhankelijk in je denken en doen, je wacht niet op goedkeuring van anderen.

Je doet de taken het liefst zelf, omdat je dan zeker weet dat het goed gebeurt. In je werk ben je gericht op taken, plannen en doelen. Op de inhoud. Je focus ligt op kwaliteit en innovatie.

Anderen ervaren je soms als gereserveerd en afstandelijk. Je hecht grote waarde aan je privacy en bent ook niet primair geïnteresseerd in de persoonlijke verhalen van collega's. Als je goed in je vel zit, benader je anderen op een tactvolle en diplomatische manier. Hoewel je prima met je collega's door een deur kunt, zijn werk en privé voor jou echt twee verschillende werelden.

In de communicatie is voor jou het 'WAAROM' het belangrijkste, gevolgd door de 'WAT'. Waarom doen we dit op deze manier en wat willen we ermee bereiken?

date (DBF) style (DBF)

Jouw mensgerichte kwaliteiten

Je bent tactvol en discreet, vooral als je goed in je vel zit. Omdat je zelf gesteld bent op je privacy respecteer je andermans persoonlijke ruimte. Je bent diplomatiek in je aanpak. Daarnaast ben je gedreven en een volhouder: je trekt je eigen plan en laat je niet tegenhouden door anderen. Je werkt hier op een tactische manier omheen. En als dat niet lukt, dan zet je een tandje bij en ga je duidelijker op je strepen staan. Je bent heel goed in staat om in discussies de inhoud van de persoon te scheiden. In je besluitvorming baseer je op feiten en argumenten. De emotie laat je buiten beschouwing.

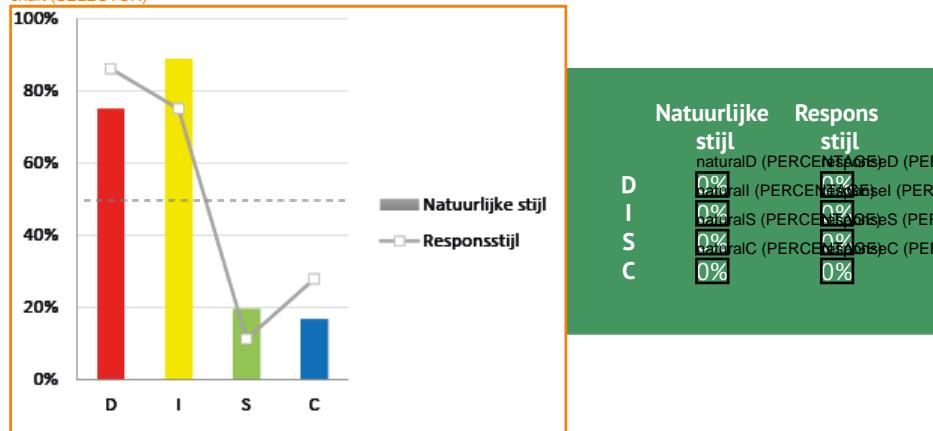
Jouw taakgerichte kwaliteiten

Je hebt de gave om een plan of proces van verschillende kanten te bekijken. Je denkt bijna in scenario's en beslisbomen. Je hebt een scherp oog voor details en je laat je niet beperken door kaders in je, soms baanbrekende, ideeën. Je bent een kei in het plannen en bewaken van processen en doelen. Je bent innovatief en toekomstgericht in je aanpak. Je bent grondig en kritisch op ieder moment in het proces. Doordat je de lat zo hoog legt, maak je weinig fouten. Je bent prima in staat om onafhankelijk zelfstandig te werken, je wacht niet op goedkeuring voordat je aan de slag gaat.

Mogelijke valkuilen

- Je kunt de lat zo onrealistisch hoog leggen, dat je nooit tevreden bent over wat je bereikt. Probeer wat milder te zijn naar jezelf en je te richten op alle zaken die wél goed zijn gegaan.
- Je hebt de neiging om je terug te trekken uit het contact met anderen. Ten eerste omdat je het liefst alleen aan zaken werkt en nieuwe ideeën uitdenkt, en ook omdat je je ongemakkelijk kunt voelen in informele sociale situaties.
- Delegeren is lastig voor je, omdat je graag zelf de touwtjes in handen hebt en daarmee het maken van fouten kunt voorkomen. Probeer wat meer vertrouwen te hebben in anderen.

Jouw grafiek chart (SELECTOR)



Natuurlijke stijl		Responsstijl	
naturalD (PERCENTAGE)	0%	respD (PERCENTAGE)	0%
naturalI (PERCENTAGE)	0%	respI (PERCENTAGE)	0%
naturalS (PERCENTAGE)	0%	respS (PERCENTAGE)	0%
naturalC (PERCENTAGE)	0%	respC (PERCENTAGE)	0%

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 prettier samen met meer resultaat.

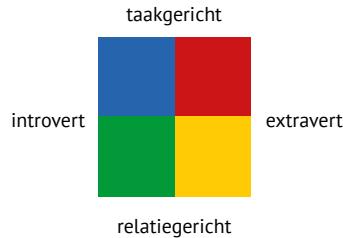
Theoretisch model

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.

Algemene achtergronden



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

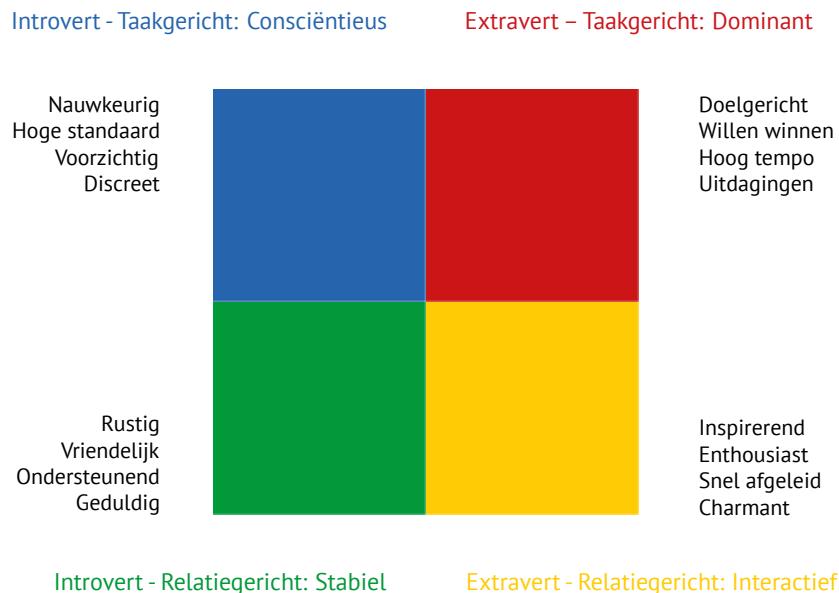
Relatiegerichte mensen

- 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 oprocht, begrijpvol 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	Afrappelen, ondoordachte besluiten, emotionele onderbouwingen
Valkuilen	Perfectionisme, teveel wiken 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-nonsense, 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 gecentraliseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnemen of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

