

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

Algemeen

Je bent een snelle en doelgerichte denker met een hoog werktempo. Je durft risico's te nemen en besluiten nemen gaat je ook gemakkelijk af. Je krijgt er energie van als je jezelf kunt uitdagen. Je hebt veel ambitie en houdt ervan om de competitie aan te gaan, met jezelf en met anderen.

Winnen is heel belangrijk voor je. Je bent vooral gericht op de grote lijnen, je hebt meestal niet het geduld om te focussen op teveel details. Je bedenkt allerlei plannen en doelen, ook buiten de gebaande paden. Je bent optimistisch en volhardend in wat je kunt bereiken.

Een positie waarbij jij zelf beslissingen kunt nemen en controle uitoefent is je op het lijf geschreven. Belangrijk voor jou is dat je onafhankelijk bent van anderen. Jij wilt zelf bepalen en je hebt geen goedkeuring van derden nodig om een besluit te nemen of te starten met een project of plan. Jouw focus ligt op de inhoud: 'eerst lullen, dan poetsen' is jouw motto.

Doordat je werk- en denktempo hoog liggen en je gericht bent op de inhoud, kun je wat bot of ontactisch overkomen. Ten eerste omdat je met de deur in huis valt en meteen de inhoud induikt. Ten tweede omdat je korte, duidelijke zinnen gebruikt die vaak onomwonden aangeven wat jij van iets of iemand verwacht.

Je bent een echte aanjager en natuurlijke leider in een team, als je achter de plannen en werkwijzen staat. Jij zorgt ervoor dat deadlines gehaald worden. Je laat je niet tegenhouden door obstakels en tegenslag; dit geeft je juist de drive om de problemen op te lossen en je doelen te bereiken. Hier krijg je zelfs een energieboost van. Wat er ook gebeurt, jij behaalt de resultaten die je voor ogen hebt. Daar zorg je wel voor!

In de communicatie is voor jou de 'WAT' het belangrijkste. Wat moet er gebeuren, wat zijn de resultaten en wat zijn de deadlines?

date (DBF)

style (DBF)

Jouw mensgerichte kwaliteiten

Je bent duidelijk en resultaatgericht. Je weet wat je wilt en geeft richting. Je komt zelfverzekerd en overtuigend over. Door je duidelijkheid en overtuigingskracht krijg je anderen mee in jouw doelgerichte plannen. Mensen willen graag in jouw buurt zijn, want er gebeurt altijd wat, het is nooit saai. Je straalt autoriteit en daadkracht uit, daar zijn anderen vaak gevoelig voor. Mensen zijn voor jou het belangrijkste middel om zaken voor elkaar te krijgen. Je bent in een team vaak degene die de knopen doorhakt, het tempo erin houdt en de voortgang bewaakt.

Jouw taakgerichte kwaliteiten

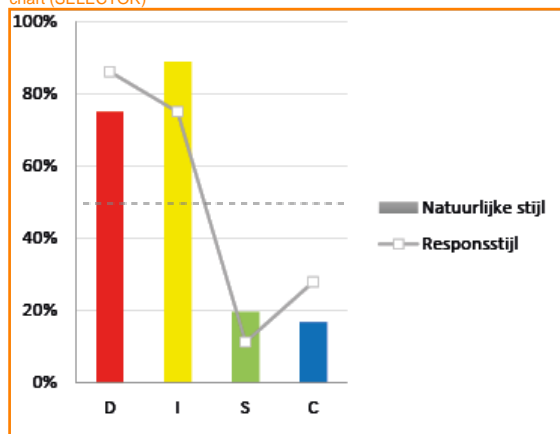
Je bent ondernemend, je hebt altijd ideeën en durft risicovolle besluiten te nemen. Je houdt van competitie en je wilt winnen. Daardoor ben je volhardend en bereik je zo goed als altijd jouw ambitieuze doelen. Je bent gericht op de grote lijnen en overziet het hele plaatje. Je bent vastberaden en deinst niet terug om in het diepe te springen. Je kunt goed prioriteiten stellen en delegeert gemakkelijk. Je bent flexibel in het omgaan met veranderingen of onverwachte tegenslagen, met weinig moeite sla je dan een ander pad in

Mogelijke valkuilen

- Je kunt zo gericht zijn op de grote lijnen en het doel dat je belangrijke details over het hoofd ziet. Probeer je tempo af en toe wat te verlagen en verdiep je dan ook in zaken die je op het eerste gezicht niet zo interessant vindt. Dit zorgt voor een positieve bijdrage aan je resultaat.
- Je kunt spelregels aan je laars lappen en grenzen overschrijden. In je doelgerichtheid en bravoure kun je soms de regels wat links laten liggen. Omdat je denkt dat het sneller, makkelijker of efficiënter kan. Respecteer de speelruimte die je hebt.
- Je luistervaardigheden kunnen verbeterd worden. Door je hoge tempo en de gedachte dat je al precies weet hoe het zit, komt het voor dat je niet echt goed luistert naar wat anderen zeggen.

Jouw grafiek

chart (SELECTOR)



	Natuurlijke stijl	Responsstijl
D	75%	85%
I	90%	75%
S	20%	10%
C	15%	25%

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.

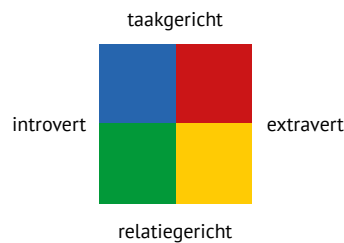
Als je weet wat jouw gedragsvoorkeuren zijn en je kent de voorkeuren van je collega's, dan kun je jouw gedrag afstemmen. Net zoals je collega dat bij jou kan doen. Daardoor werk je prettiger samen met meer resultaat.

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

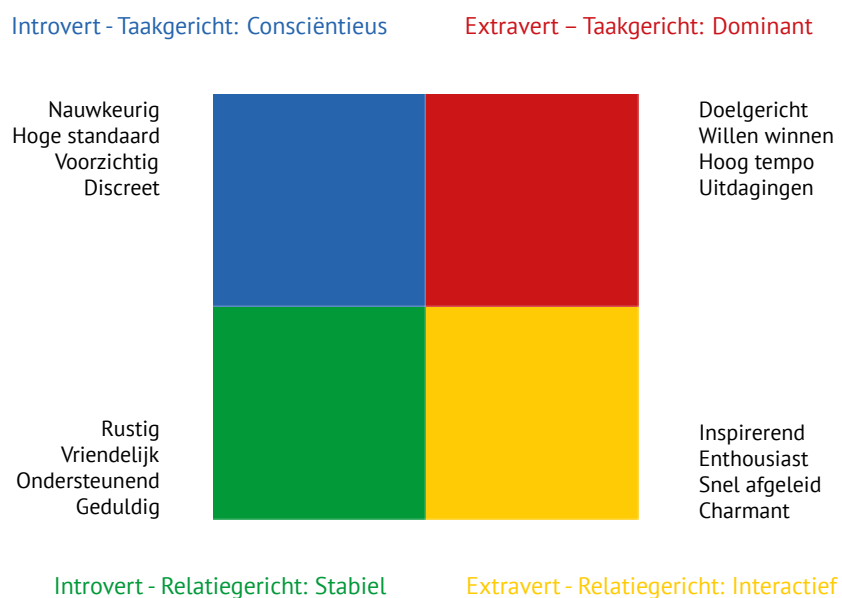
Relatiegerichte mensen

- 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.

