

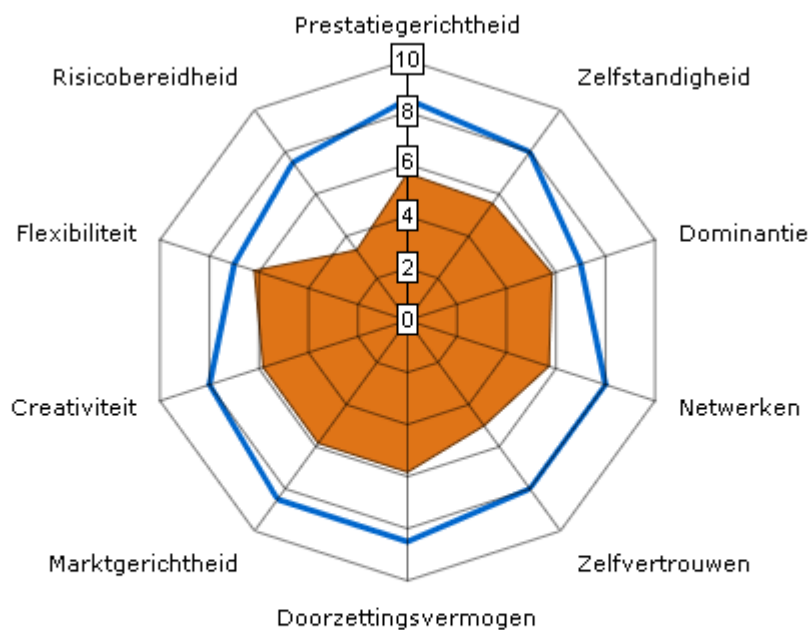
Persoonlijk Rapport

Junior Scan

Persoonlijke gegevens

Naam Test Poscan
Datum test 08/07/2011 (09:55)

Jouw ondernemersprofiel



Test Poscan Normprofiel Algemeen

In vergelijking met het branche normprofiel geeft jouw profiel het volgende weer:

Uitschieter	Sterk punt	Redelijk sterk punt	Aandachtspunt
		Flexibiliteit Dominantie	Doorzettingsvermogen Marktgerichtheid Creativiteit Netwerken Prestatiegerichtheid Zelfstandigheid Zelfvertrouwen Risicobereidheid

Ondernemerseigenschappen & kwaliteiten

Redelijk sterk punt:

Dominantie

Wat wordt daaronder verstaan?

Dominantie is de behoefte om controle over anderen te hebben; om iemand je wil op te leggen. Dominantie kan een reden zijn om te ondernemen, omdat jij dan de touwtjes in handen hebt. Succesvolle ondernemers weten wat ze willen en hoe ze anderen kunnen beïnvloeden om hun eigen doelen te bereiken. Ze gaan er vanuit dat hun gezag of mening wordt aangenomen. Niet-succesvolle ondernemers zijn bescheiden. Ze treden liever op de achtergrond.

Hoe zit dat bij jou?

Je probeert anderen te laten doen wat jij wilt. Maar zonder dat je de ander onder druk zet. Soms is het juist goed om de aandacht voor jezelf op te eisen. De baas zijn is iets anders dan de baas spelen. Wat wil jij zijn en worden?

Verder heb je er weinig behoefte aan jouw wil anderen op te leggen. Die aandacht eis je niet voor jezelf op. Tip: wanneer je anderen probeert te overtuigen, leg hen dan uit waarom jij iets gedaan wilt krijgen. Leg uit wat zij daarin kunnen doen. Mensen willen graag helpen als ze inzien waarom het voor jou belangrijk is.

Flexibiliteit

Wat wordt daaronder verstaan?

Flexibiliteit berust op het snel kunnen aanpassen. Succesvolle ondernemers reageren op veranderingen die ze in de omgeving waarnemen, zoals nieuwe wensen van de klant of nieuwe concurrenten op de markt. Ze denken na over kansen of bedreigingen en passen hun plan daarop aan. Niet-succesvolle ondernemers zijn nauwelijks bereid om zich aan te passen. Ze bieden weerstand en kunnen star en koppig zijn.

Hoe zit dat bij jou?

Je verstaat de kunst om toe te geven. Je weet jezelf aan te passen als de situatie verandert. Hierdoor weet je goed te reageren op veranderingen in je omgeving. Zolang het maar duidelijk is wat er staat te gebeuren. Tip: probeer echt op jezelf te vertrouwen in onbekende situaties. De enige zekerheid die je hebt, ben je zelf.

Aandachtspunt:

Prestatiegerichtheid

Wat wordt daaronder verstaan?

Succesvolle ondernemers zijn prestatiegericht. Dat wil zeggen: zij gaan er helemaal voor: ze zijn doelgericht. Zij gaan daarbij zo nodig de strijd met anderen aan. Met hun zakelijke doel voor ogen werken ze met veel wilskracht en energie aan hun eigen bedrijf. Zij willen steeds beter presteren. Doen alles zo goed mogelijk en leggen de lat voor zichzelf steeds hoger. Ze willen zich onderscheiden van anderen. Die drijfveer zit in hen, komt echt van binnenuit. Niet-succesvolle ondernemers hebben dit niet of in veel mindere mate. Niet-succesvolle ondernemers nemen sneller genoegen met minder.

Hoe zit dat bij jou?

Je krijgt energie door gewoon aan de slag te gaan. Je ziet wel waar je uitkomt. Tip: het stellen van doelen is hetzelfde als een grote reis. Elke grote reis begint met de eerste stap. En stap voor stap kom je bij je einddoel. Wees zorgvuldig. Met een duidelijk doel voor ogen presteer je beter.

Daarnaast stel je liever geen al te hoge doelen. Je past je doel aan als blijkt dat dit te hoog gegrepen is. Tip: succes is een keuze. Jij bepaalt zelf wanneer je succes hebt.

Verder heb je er weinig behoefte aan om jouw prestaties te vergelijken met anderen. Het maakt je niet uit wie er beter is. Je gaat dan ook liever niet de strijd aan met anderen. Liever richt je je op je eigen werkzaamheden. Tip: als ondernemer zal je soms ook de strijd moeten aangaan met anderen.

Zelfstandigheid

Wat wordt daaronder verstaan?

Zelfstandigheid is vaak de reden waarom iemand voor het bestaan van ondernemer kiest. De behoefte om zelf in vrijheid te kunnen beslissen en te doen wat je zelf goed acht. Succesvolle ondernemers komen los van anderen tot beslissingen, lossen zelf hun problemen op en brengen hun werkzaamheden op eigen kracht tot een goed einde. Niet-succesvolle ondernemers hebben steun of hulp nodig en laten beslissingen vaker aan anderen over.

Hoe zit dat bij jou?

Je hebt de steun van anderen nodig. Je durft niet altijd op jezelf te vertrouwen. Je vindt het goed dat een ander de beslissing neemt. Tip: probeer ook eens zelf een keuze te maken en daarop te vertrouwen. Dat helpt jou verder.

Netwerken

Wat wordt daaronder verstaan?

Netwerken is de mate waarin iemand gericht is op anderen. Succesvolle ondernemers begrijpen dat mensen en netwerken nodig zijn om hun ideeën te realiseren. Ze leggen gemakkelijk contact en laten zich leiden door zakelijke overwegingen bij hun sociale handelen. Daarbij kunnen ze hun sociale behoeften opzij zetten en hun aandacht richten op hun onderneming. Beginnende ondernemers werken vaak alleen, en het zelfstandige bestaan kan dan heel eenzaam zijn. Niet- succesvolle ondernemers zijn gereserveerd en terughoudend in het leggen van contact.

Hoe zit dat bij jou?

Je vindt het soms moeilijk om met anderen in contact te komen of gewoon even een praatje te maken. Tip: wil je dat verbeteren? Ga dan het gesprek aan met mensen die jouw goed kennen en vraag hoe jij op hen overkomt. Als je het moeilijk vindt om contact te leggen, probeer dan een grapje te maken. Humor werkt vaak. Schiet een grap je op dat moment niet te binnen, dan kun je natuurlijk altijd terugvallen op het alledaagse weer.

Zelfvertrouwen

Wat wordt daaronder verstaan?

Zelfvertrouwen is het geloof in eigen kunnen en zeker zijn in het aangaan van relaties. Succesvolle ondernemers hebben vertrouwen dat ze hun doelen zelf kunnen bereiken. Ze zijn ervan overtuigd een opdracht tot een goed einde te brengen. Eigen succes hangt niet van anderen af, maar van henzelf. Ook in relatie tot anderen, al zijn die rijker, of machtiger, hebben ze veel zelfvertrouwen. Niet- succesvolle ondernemers geloven minder in hun eigen kracht. Zij leven met het idee dat hun succes van de omstandigheden afhangt.

Hoe zit dat bij jou?

Je twijfelt soms of alles gaat zoals jij bedacht hebt. Geluk speelt ook een rol. Je durft namelijk niet altijd van je eigen kunnen uit te gaan. Tip: zelfvertrouwen win je door uit te gaan van je eigen sterke punten en rekening te houden met je zwakke punten. Vertrouw op wat je wel kunt. Bedenk dat het eerder een kwestie is van gewoon doen. Kijk naar succesvolle mensen en hoe zij succes hebben gehaald.

Daarnaast twijfel je soms aan jezelf. Het kan jou hinderen in het contact met anderen. Soms kijk je tegen iemand op. Dan wordt de ander in jouw ogen belangrijker of beter. Je begint dan aan jezelf te twifelen en weet je niet hoe jij je moet gedragen. Je maakt je druk om wat anderen over jou denken. Of je het wel goed doet. Tip: het is niet zozeer wat anderen van jou denken, maar hoe jij over jezelf denkt. De manier waarop jij naar anderen kijkt, zegt veel over hoe je naar jezelf kijkt. Denk aan je sterke punten. Ga uit van je eigen kunnen.

Doorzettingsvermogen

Wat wordt daaronder verstaan?

Doorzettingsvermogen is krachtig doorgaan ondanks tegenslag. Ook op de langere termijn. Succesvolle ondernemers hebben een groot doorzettingsvermogen. Met een duidelijk en helder doel voor ogen overwinnen ze uiteindelijk elke hobbel. Ook als ze soms niet vooruitkomen, volharden ze. Ze bijten zich vast in het werk en laten niet los voordat het doel is bereikt. Niet-succesvolle ondernemers hebben een gebrek aan discipline. Zij verschuilen zich sneller achter vermoeidheid of verveling.

Hoe zit dat bij jou?

Je maakt niet altijd af waar je aan begonnen bent. Zodra het tegenzit stap je over op iets anders. Je legt je erbij neer dat je je doel niet gaat halen. Tip: bepaal een einddoel. Maak daarna de stappen die naar dit einddoel leiden, zo klein mogelijk. Heb je een tussenstap gehaald, kies dan pas voor de volgende stap. Houd dat voor ogen.

Daarnaast kost het je moeite om al je werk ook af te krijgen. Tip: kijk terug op wat je wilde bereiken. Bepaal daarna opnieuw de stappen die je moet nemen om het resultaat te krijgen wat jij wilt. Maak de stappen klein. Concentreer je daarna op de eerstvolgende stap en niet op het einddoel.

Marktgerichtheid

Wat wordt daaronder verstaan?

Als je markgericht bent kun je je goed inleven in de wereld van de klant. Succesvolle ondernemers spelen in op de behoefte van een duidelijk afgebakende markt (de doelgroep waar je je op richt). Ze weten precies wat hun concurrenten doen. Ze volgen de bladen en praten met klanten om op tijd te veranderen als de markt verandert. Niet-succesvolle ondernemers hebben weinig oog voor wat klanten willen. Ze zijn meer gericht op hun product.

Hoe zit dat bij jou?

Je vraagt je te weinig af wat anderen mensen nodig hebben. Ook probeer je niet te ontdekken wat jij voor anderen kunt betekenen. Hoe kun jij aan hun verwachtingen voldoen? Tip: luister naar de ander. Stel vragen over wat de ander nodig heeft. Hoe kunnen jullie iets voor elkaar betekenen? Hoe kun je aan de behoefte van de ander voldoen? Dit kom je te weten door gerichte vragen te stellen.

Creativiteit

Wat wordt daaronder verstaan?

Creativiteit is het "spelen" met gedachten. Nieuwe kansen zien en uitproberen. Succesvolle ondernemers stellen zich open voor wat er om hen heen gebeurt. Ze worden uitgedaagd door de dingen die wel kunnen en niet door wat niet kan. Ze bedenken nieuwe mogelijkheden en doen niet wat anderen al heel veel doen. Hierdoor kunnen ze problemen omzetten in nieuwe kansen. Niet-succesvolle ondernemers staan minder open voor hun omgeving en zien vaak minder mogelijkheden.

Hoe zit dat bij jou?

Je fantaseert wel, maar erg weinig. Je vindt het moeilijk steeds weer met nieuwe ideeën of oplossingen te komen. Daarvoor speel je te weinig met je gedachten en kom je niet snel op nieuwe ideeën. Daar heb je dus anderen voor nodig die de eerste aanzet geven. Tip: schrijf eerst jouw eigen ideeën op. Probeer ze eerst zelf verder uit te werken voordat je anderen raadpleegt. Je zult zien dat je op ideeën komt.

Risicobereidheid

Wat wordt daaronder verstaan?

Risicobereidheid is het kunnen omgaan met onzekerheid en je verlies kunnen nemen. Succesvolle ondernemers houden van risico. Ze nemen het initiatief en pakken kansen op en doen dat met veel energie.

Hun doelen zijn meer gericht op het verbeteren van hun leven, dan op het behoud hiervan. Niet-succesvolle ondernemers zijn meer terughoudend. Zij benaderen risico's voorzichtiger en reageren vaak alleen op wat er op hun pad komt en waar men niet omheen kan.

Hoe zit dat bij jou?

Je hebt behoefte aan zekerheid. Je probeert in te schatten wat de valkuilen zijn en wat de kansen op mislukking zijn. Als de uitkomst onzeker is, laat je het liever aan je voorbij gaan. Je bent voorzichtig en speelt graag op zeker. Maar waar komt dat vandaan? Wat is het dat jou tegenhoudt? Ben je bang om te falen? Weet dat je juist kunt leren van je fouten. Je bent pas mislukt als je het niet (meer) probeert. Een leuk woord voor als iets nog niet is gelukt in plaats van miskukt is Rakeling.

Jouw ondernemersdenkstijl

