insights®

Insights® Discovery

Persoonlijk Profiel

Frank Voorbeeld

donderdag 23 april 2015

Basishoofdstuk
Hoofdstuk management
Hoofdstuk effectieve verkoop
Hoofdstuk persoonlijke ontwikkeling
Hoofdstuk interviews

Persoonlijke gegevens :

Frank Voorbeeld
fv@insightsbenelux.com

Insights Benelux

Telefoon :

Ingevuld op	donderdag 23 april 2015
Datum afgedrukt	donderdag 3 maart 2016

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Inhoud

Inleiding 5
Overzicht 6
Persoonlijke Stijl 6
Omgang met anderen 7
Besluitvorming 7
Belangrijkste sterke & zwakke punten 9
Sterke punten 9
Mogelijke zwakke punten 10
Waarde voor het team 11
Effectieve communicatie 12
Barrières voor effectieve communicatie 13
Mogelijke "blinde vlekken" 14
Tegengestelde type 15
Suggesties voor ontwikkeling 17
Management 18
De ideale omgeving creëren 18
Leiding geven aan Frank 19
Hoe kan men Frank motiveren 20
Managementstijl 21
Hoofdstuk over effectieve verkoop 22
Overzicht van verkoopstijl 23
Voordat de verkoop begint 24
Behoeften identificeren 25
Voorstel maken 26
Omgaan met weerstand 27
Commitment winnen 28

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Insights Discovery en de Insights leersystemen zijn ontwikkeld door Andi en Andy Lothian. Insights, Insights Discovery en het Insightswiel zijn gedeponeerde handelsmerken van The Insights Group Ltd.

Relatiemanagement 29
Verkoopvoorkeuren 30
Hoofdstuk over persoonlijke ontwikkeling 31
Doelbewust Leven 32
Time-management en life-management 33
Persoonlijke creativiteit 34
Levenslang leerproces 35
Leerstijlen 36
Vragen voor het interview 37
Het Insightswiel met 72 typen 38
Insights Discovery® Kleurendynamica 39

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Insights Discovery en de Insights leersystemen zijn ontwikkeld door Andi en Andy Lothian. Insights, Insights Discovery en het Insightswiel zijn gedeponeerde handelsmerken van The Insights Group Ltd.

Inleiding

Dit Insights Discovery Profiel is gebaseerd op de antwoorden die Frank Voorbeeld op donderdag 23 april 2015 heeft gegeven op de Insights Vragenlijst.

Hippocrates wordt vaak gezien als de grondlegger van de moderne persoonlijkheidstypologie. Al in de vijfde eeuw voor Christus verdeelde hij de mensheid in vier karakterologische typen. Het Insightssysteem is gebaseerd op het persoonlijkheidsmodel van Carl Gustav Jung. Jung introduceerde dit model in 1921 in zijn "Psychologische typen" en ontwikkelde dit verder in latere werken. Jungs persoonlijkheidstypologie geldt sindsdien als de norm voor het verkrijgen van meer inzicht in de (eigen) persoonlijkheid. Ook de wetenschappelijke belangstelling voor het werk van Jung blijft onverminderd groot.

Dit Insights Discovery Profiel is gebaseerd op Jungs typologie. Het geeft mensen een kader om meer inzicht in zichzelf te verkrijgen en op basis daarvan zich verder persoonlijk te ontwikkelen. Uit onderzoek blijkt dat wanneer mensen een goed beeld van zichzelf hebben zij ook beter effectieve strategieën kunnen ontwikkelen voor hun interacties met anderen. Inzicht in de eigen kwaliteiten én beperkingen kan mensen helpen om effectiever te reageren op de wensen en behoeften van hun omgeving.

Dit Profiel is op een unieke manier gegenereerd uit een database van honderdduizenden uitspraken. Deze uitspraken zijn direct gekoppeld aan uw antwoorden op de Vragenlijst. Het betreft dan ook uitspraken waarin u zich naar alle waarschijnlijkheid zult herkennen. Wanneer dit niet het geval is, kunt u die zinnen of zinsonderdelen waarin u zich niet herkent, naar eigen inzicht veranderen of schrappen. Voordat u dat doet is het echter raadzaam om bij collega's en vrienden te checken of het hier misschien niet een "blinde vlek" betreft.

Het is de bedoeling dat u uw Profiel proactief gebruikt. Bepaal aan de hand van uw Profiel waar uw ontwikkelpunten liggen en onderneem daar actie op. U kunt ook (bepaalde onderdelen uit) uw Profiel aan vrienden en collega's laten lezen. Vraag hun om feedback te geven op de gebieden die het meest relevant voor u zijn en ontwikkel een actieplan voor uw persoonlijke en interpersoonlijke ontwikkeling.

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Overzicht

Deze uitspraken verschaffen een globaal inzicht in de werkstijl van Frank. Gebruik dit onderdeel om zijn aanpak van activiteiten, relaties en beslissingen beter te kunnen begrijpen.

Persoonlijke Stijl

Frank is een realist die zich gemakkelijk aanpast en vertrouwt op wat hij ziet, hoort en voor zichzelf weet. Ideeën en procedures ziet hij graag vertaald naar de praktijk en hij zal zich hiervoor ook inzetten. Hij ziet altijd ruimte voor verbetering en hij gebruikt soms zelfs zijn vrije tijd om zichzelf en anderen te verbeteren. Hij geeft de voorkeur aan praktisch werk dat hij stapsgewijs kan aanpakken. Hij kan waarschijnlijk weinig geduld opbrengen voor mensen die ongeorganiseerd en inconsequent zijn. Hard werken, drukke schema's en prestatiegerichte vergoedingen zijn de omstandigheden bij uitstek waar Frank graag onder werkt.

Hij gaat ervan uit dat iedereen zijn verlangen naar vooruitgang moet delen en kan teleurgesteld raken wanneer anderen niet zo sterk zijn als hij. Frank is zowel alert als direct en kan snel de zwakke plek in een voorstel of een standpunt ontdekken. Hij houdt ervan om vanuit de rol van "advocaat van de duivel" beide kanten van een standpunt te laten zien en te beargumenteren. Frank komt op veel mensen onafhankelijk, beheerst en ingehouden over. Hij kan in werkelijkheid minder competent blijken te zijn in een specifieke taak dan zijn overtuigende stijl zou doen vermoeden. Frank is een goede organisator die ernaar streeft om de wereld om hem heen met orde en structuur te beheersen.

Hij wil altijd nieuwe dingen opsteken en kan elk gevoel van somberheid van zich afschudden door zich te storten op projecten die hem mateloos boeien. Hij heeft een natuurlijke flair voor het geven van presentaties. Hij zal met passie en overtuiging aan zijn idealen blijven vasthouden, zelfs al vindt hij het af en toe moeilijk om erover te praten. Hij ziet zichzelf als iemand die strenge maatstaven hanteert. Hij vindt dat deze voorrang moeten krijgen boven zowel zijn eigen persoonlijke behoeften als die van een ander. Op het werk zal hij aanzienlijk vaker dingen opstarten dan afmaken en het kan zijn dat er iemand anders voor nodig is om de details af te handelen. Frank is gedreven om alles wat hij doet, goed te doen. Hierdoor kan hij eventuele knelpunten en de oplossing daarvoor meteen herkennen.

Goede sociale vaardigheden gekoppeld aan een degelijke werkethiek kunnen ertoe leiden dat hij hoge eisen stelt aan zowel zijn eigen prestaties als aan die van zijn collega's en medewerkers. Hij is verbaal sterk, rationeel en doorgaans zakelijk en praktisch ingesteld. Hij houdt van een hoog werktempo en kan goed overweg met functionele hulpmiddelen en procedures. Hij hecht veel waarde aan positieve ervaringen. Hij draagt deze met zich mee en bouwt erop voort. Praktische, simpele en routinematige werkzaamheden zullen hem weinig voldoening schenken, aangezien hij graag een persoonlijke bijdrage wil leveren. Zijn hang naar kennis maakt van Frank een gepassioneerde onderzoeker van nieuwe en belangwekkende onderwerpen die hem interesseren.

Hij is op zijn best wanneer hij plannen voor de toekomst maakt en deze plannen ten uitvoer kan brengen. Hij heeft een nogal zakelijke levensinstelling. Hierdoor heeft hij mogelijk weinig tijd, begrip of inlevingsvermogen voor zijn eigen gevoelens of die van een ander. Hij is zeer bekwaam in het omgaan met crisissituaties en zal gemakkelijk de leiding nemen, de boel organiseren en

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

anderen een gevoel van kalmte, geborgenheid en vertrouwen geven. Hij hecht doorgaans veel waarde aan traditie en wil graag de gevestigde regels en procedures in ere houden. Hij is een geboren manager die, door zijn vermogen om goed te plannen en korte en lange termijndoelstellingen scherp in het oog te houden, veelal een leidinggevende positie zal bekleden.

Omgang met anderen

De werkstijl van Frank is recht-toe-recht-aan, doortastend en overtuigend. Het uiten van zijn persoonlijke gevoelens vindt hij moeilijk en vermijdt hij liever. Het zou goed zijn als hij zich er wat meer bewust van zou zijn dat hij soms te uitgesproken is, te veel praat en te rationeel overkomt op sommige collega's. Hij kan zich soms voordoen als een "expert" die volledig op de hoogte is van een onderwerp, en anderen enthousiast onderwijzen. Dit kan soms tot pijnlijke situaties leiden, wanneer hij hierop wordt aangesproken door iemand die deskundiger is dan hij. Hij kan nogal nonchalant met zichzelf en anderen omgaan en heeft de neiging om anderen bijna net zo hard op te jagen als dat hij dat bij zichzelf doet.

Hij stelt kritische opmerkingen over zijn persoonlijke kwaliteiten niet op prijs, aangezien hij die opmerkingen opvat als een aanval op zijn integriteit. Doordat hij veel nadenkt, zal hij intuïtief een gevoel ontwikkelen over de eindeloze mogelijkheden die hij in zich heeft en zich steeds afvragen hoe hij alles uit zichzelf kan halen. Hij is een pionier en een goede onderhandelaar en manager. Hij is uitzonderlijk goed in het opstellen en toepassen van procedures en voorschriften. Hij kan ongeduldig worden wanneer mensen hun taak niet naar behoren uitvoeren of zich niet aan de regels houden. Alhoewel Frank de druk van familiebijeenkomsten niet altijd als prettig zal ervaren, zal het niet in hem opkomen om niet te gaan. Daarvoor zijn deze gelegenheden te belangrijk voor hem.

Hij reageert over het algemeen niet positief op standpunten die afwijken van de zijne. Dit betekent dat hij onjuiste conclusies kan trekken omdat hij geen gebruik maakt van de voordelen die een andere zienswijze kan bieden. Omdat hij zo gericht lijkt op zijn werk, kunnen andere mensen verbaasd zijn als ze ontdekken dat Frank zeer toegewijd is aan vrienden en familie. Zijn stijl van communiceren is eerlijk, direct en 'to-the-point' en hij heeft ook graag dat anderen hem net zo eerlijk en open bejegenen. Frank komt op de meeste mensen over als extravert, flexibel en onbevreesd en als iemand die elke uitdaging aankan. Het is belangrijk dat hij extra moeite doet om open te staan voor de ideeën en meningen van anderen en dat hij probeert te voorkomen dat hij andere mensen de mond snoert.

Besluitvorming

Frank is bereid om de waarheid over mensen of zaken die belangrijk voor hem zijn onder ogen te zien. Hij is alert op problemen en probeert zelf oplossingen te vinden. Als een probleem zijn belangstelling heeft, zal hij alle mogelijke wegen inslaan om daarvoor een oplossing te vinden. Hij is objectief, analytisch en zeer sterk in logische redeneringen. Hij is goed in het oplossen van problemen, omdat hij de nodige feitelijke informatie in zich kan opnemen en snel logische en verstandige oplossingen kan vinden. Alhoewel hij zowel gevoelsmatig als intuïtief sterk ontwikkeld is, geeft hij er soms de voorkeur aan om zijn plannen en beslissingen te baseren op bestaande procedures, in plaats van naar zijn innerlijke stem te luisteren.

Hij voelt zich in een leidinggevende functie op zijn gemak en neemt graag de verantwoordelijkheid op zich om zaken tot een succes te maken. Hij moet leren om het nemen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

van beslissingen bewust uit te stellen totdat hij meer informatie heeft ingewonnen. Het kan zijn dat hij betere alternatieven over het hoofd heeft gezien. Voor hem moet er altijd een goede reden zijn om iets te doen en enkel de gevoelens van anderen zijn voor hem meestal niet doorslaggevend. Hij is sterk gemotiveerd om snel beslissingen te nemen en doet dat op basis van zijn eigen ervaring. Hij geeft de voorkeur aan actie boven de dialoog en geniet ervan om moeilijke situaties meteen aan te pakken.

Frank is buitengewoon realistisch en vertrouwt op wat zijn zintuigen hem over de wereld vertellen. Hij heeft de neiging om risicovolle beslissingen te nemen. Frank wordt door velen gezien als een geboren leider en beslisser. Hoewel Frank zich bewust is van het politieke spel, voelt hij zich normaal gesproken goed bij zijn beslissing, zelfs wanneer deze een mogelijk conflict oplevert met mensen in hogere posities. Hij vindt zichzelf realistisch, praktisch en zakelijk, alhoewel de praktische haalbaarheid van zijn beslissingen niet altijd duidelijk zichtbaar is voor anderen.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Belangrijkste sterke & zwakke punten

Sterke punten

Dit onderdeel identificeert de belangrijkste sterke punten van Frank voor een organisatie. Frank heeft ook nog vaardigheden, kwaliteiten en eigenschappen op andere gebieden, maar de hierna volgende uitspraken beschrijven hoogstwaarschijnlijk een aantal van de meest fundamentele talenten die hij te bieden heeft.

Sterkste punten van Frank:

- Vindingrijk denker en zeer begaafde lange termijnplanner.
- Gelooft in de waarheid en grote idealen.
- Heeft een hoog energieniveau.
- Strak georganiseerd.
- Doortastend en energiek.
- Hardwerkend, grondig, vastbesloten en een doorzetter.
- Doeltreffende uitvoerder, neemt graag de verantwoordelijkheid op zich.
- Heeft een goed ontwikkeld gevoel voor prioriteiten.
- Beoordeelt mensen op basis van hun resultaten.
- Staat altijd open voor veranderingen.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Belangrijkste sterke & zwakke punten

Mogelijke zwakke punten

Jung zei: "Wijsheid accepteert dat alle dingen twee kanten hebben". Men zegt ook wel eens dat elke beperking eenvoudigweg een overmatig gebruikte kwaliteit is. De antwoorden van Frank op de Vragenlijst geven aan dat zijn zwakke punten wellicht op de volgende gebieden liggen.

Mogelijke zwakke punten van Frank:

- Vindt het vaak moeilijk om geduldig te blijven bij mensen die volgens hem lagere maatstaven hanteren.
- Plaatst meestal feiten boven gevoelens.
- Kan te kritisch overkomen.
- Is zich soms niet bewust van het effect dat zijn daden op anderen hebben.
- Gaat bij zijn oordeel over vreemden af op zijn eerste indruk.
- Zijn sterk ontwikkeld gevoel voor urgentie kan bij anderen stress opleveren.
- Vindt het vaak moeilijk om actief te luisteren naar de meningen van anderen.
- Kan een "dikke huid" hebben en eigenwijs overkomen.
- Soms een perfectionist en daardoor wat ongeduldig en weinig verdraagzaam.
- Kan in de verdediging schieten en verwijtend worden, vooral wanneer hij op zijn tekortkomingen wordt gewezen.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Waarde voor het team

Ieder persoon brengt in zijn of haar werkomgeving een unieke combinatie van talenten, eigenschappen en verwachtingen in. Voeg aan deze lijst andere ervaringen, vaardigheden of kwaliteiten toe die Frank bijdraagt. Maak de belangrijkste punten van deze lijst kenbaar aan andere teamleden.

Frank als teamlid:

- Houdt ervan zich in het heetst van de strijd te begeven.
- Zal een project helemaal afmaken.
- Is altijd op zoek naar manieren om zijn eigen prestaties en die van het team te verbeteren.
- Voegt gedrevenheid en focus toe.
- Slaat een brug naar de realiteit.
- Kan actieplannen maken om risico's te verminderen.
- Zal meer doen dan wat van hem wordt verwacht.
- Kan zijn aandacht gelijkmatig verdelen over "taak" en "proces".
- Heeft een sterk gevoel voor prioriteiten.
- Geeft richting en realiteitszin aan elk project.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Communicatie

Effectieve communicatie

Communicatie kan alleen effectief zijn als de boodschap wordt ontvangen en begrepen. Voor iedere persoon geldt dat bepaalde communicatiestrategieën effectiever zijn dan andere. Dit onderdeel identificeert een aantal belangrijke strategieën die zullen leiden tot een effectievere communicatie met Frank. Probeer vast te stellen welke uitspraken het meest op u van toepassing zijn en stel uw naaste collega's hiervan op de hoogte.

Strategieën om te communiceren met Frank:

- Laat hem beslissen hoe verder te gaan.
- Wees recht-door-zee, snel, efficiënt en ter zake.
- Wees vriendelijk en ter zake.
- Geef hem de tijd om alle informatie te overdenken.
- Wees ontvankelijk en onbevangen.
- Geef bewijzen van en feitelijke informatie over het functioneren.
- Vraag hem liever om iets te doen dan dat u het hem opdraagt.
- Let op signalen die erop wijzen dat hij zijn belangstelling verliest.
- Pas uw eigen assertiviteit aan op de zijne.
- Presenteer alleen goed onderbouwde en betrouwbare feiten.
- Doe een beroep op zijn open stijl van beslissingen nemen.
- Geef geen persoonlijk commentaar.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Communicatie

Barrières voor effectieve communicatie

Bepaalde strategieën zullen minder effectief zijn in uw communicatie met Frank. Hieronder staat een aantal zaken vermeld die vermeden dienen te worden. Deze informatie kan worden gebruikt om krachtige, effectieve en wederzijds aanvaardbare communicatiestrategieën te ontwikkelen.

Wanneer u communiceert met Frank, probeer dan dit NIET te doen:

- Zijn vermogen om voor zichzelf te beslissen onderschatten.
- Zijn visie op zichzelf in twijfel trekken.
- "Maar" en "wat als" gebruiken.
- Hem onderbreken wanneer hij aan het roer staat.
- Negatief of niet-enthousiast zijn.
- Onzin uitkramen.
- Opmerkingen uit de losse pols maken.
- Laten blijken dat u het niet eens bent met of geen respect hebt voor zijn principes.
- Pronken met zijn veren.
- Proberen om hem in de richting van uw standpunt te duwen.
- Hem vertellen wat hij moet doen of hoe hij het moet doen.
- Verwachten dat u complimenten of erkenning krijgt.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Mogelijke "blinde vlekken"

De perceptie die wij van onszelf hebben kan verschillen van de waarneming die anderen van ons hebben. Naar de buitenwereld toe vertonen we wie wij zijn door middel van onze "persona". We zijn ons niet altijd bewust van het effect dat ons minder bewuste gedrag heeft op anderen. Deze minder bewuste houdingen worden "blinde vlekken" genoemd. Onderstreep in dit onderdeel de belangrijkste punten waarvan u zich niet bewust bent, en test de validiteit van deze uitspraken door aan vrienden of collega's om feedback te vragen.

Mogelijke "blinde vlekken" van Frank:

Frank heeft een praktische en realistische benadering van de wereld, waarin goed en kwaad eenduidig zijn omschreven. Hij streeft ernaar om elk probleem aan de hand van procedures en regels op te lossen. Als dingen op zijn manier worden gedaan, kun je absoluut op hem bouwen, maar hij vindt het vaak moeilijk te accepteren als hem wordt verteld wat hij moet doen of hoe hij het beter zou kunnen doen. Hij is zich er wellicht niet van bewust dat hij met behulp van dreigementen en eventuele vergelding probeert ervoor te zorgen dat hem recht wordt gedaan.

Hij is iemand die graag de leiding op zich neemt en veel behoefte aan controle heeft. Hij kan het daarom persoonlijk niet gemakkelijk accepteren als de dingen niet zo gaan zoals gepland. Zijn rationeel denken kan zo vlijmscherp zijn, dat hij over het hoofd kan zien wat anderen raakt en bezighoudt. Hij kan snel boos worden, heeft een sterk en actief geweten en kan overstuur raken als anderen zijn voorbeeld gewoonweg niet volgen. Hij kan soms te snel conclusies trekken, zonder alle benodigde informatie te vergaren of de tijd te nemen om de situatie goed in te schatten. Hij loopt het risico dat hij té snel een beslissing neemt. Hij kan beter eerst even stoppen om naar de meningen van anderen te luisteren voordat hij voortsnelt.

Hij komt op anderen over als iemand voor wie macht en autoriteit belangrijk is. Hij zal, wanneer hij dat nodig vindt, zijn positie met hand en tand verdedigen. Hij gaat er vanuit dat hij wint en is erg doortastend in het behalen van resultaten, ook al komen zijn standpunten soms wat eenzijdig over. Hij vindt het moeilijk en soms zelfs gênant om dankbaarheid te tonen voor ondersteuning die hij heeft gekregen. Hij is soms nogal snel op zijn teentjes getrapt. Wanneer hij onder druk wordt gezet, kan hij luidruchtig en overheersend worden en andere opties uit het oog verliezen. Voor zijn team of zijn directe collega’s kan dit de nodige stress met zich meebrengen. Door zijn sterke morele opvattingen oefent hij soms druk op anderen uit om "het juiste" te doen. In zijn beleving is dit dan ook het "enige juiste".

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Tegengestelde type

Dit onderdeel beschrijft het tegengestelde type van Frank op het Insightswiel. We hebben vaak moeite met mensen die andere voorkeuren hebben dan wijzelf. We begrijpen deze mensen dikwijls niet en kunnen moeilijk met hen overweg. Het herkennen van deze 'andere voorkeuren' kan bijdragen aan persoonlijke groei en effectiviteit.

Het herkennen van uw tegengestelde type:

Het tegengestelde Insightstype van Frank is de Supporter, het 'Introverte Gevoelstype' van Jung.

Supporters zijn innemende, gemoedelijke en gelijkmatige personen die het goed met anderen kunnen vinden. Zij bouwen hechte relaties op met een kleine groep collega's. Frank ziet Supporters als mensen die sterk hechten aan datgene wat vertrouwd en voorspelbaar is. Supporters zijn voortdurend op zoek naar waardering van anderen en passen zich maar langzaam aan veranderingen aan. Wanneer zij iemand graag mogen, zullen zij net dat stapje extra zetten om die persoon te helpen.

Volgens Frank kunnen Supporters wel wat hulp gebruiken om het oude los te laten en het nieuwe in de armen te sluiten. Supporters zijn voorzichtige, diplomatieke en oprechte mensen die hechten aan gewoontes en rituelen. Ze zullen doorgaans het nemen van beslissingen uitstellen totdat ze over de meeste feiten en details beschikken. Supporters werken het liefst op de achtergrond. Om goed te kunnen presteren moeten Supporters specifieke en gedetailleerde instructies krijgen voordat ze aan een opdracht beginnen.

Wanneer Supporters op problemen stuiten, kunnen zij koppig of opstandig worden. Dit is iets waarmee Frank de grootste moeite heeft. Supporters zijn meegaande en kalme mensen en willen graag het gevoel hebben dat ze nodig en belangrijk zijn voor anderen. Zelfs als iemand anders een fout maakt kan de Supporter veel tijd besteden aan het betuigen van sympathie en het wegnemen van schuldgevoel. Onenigheden of tegenstrijdige meningen kunnen bij de Supporter spanningen opleveren. Wanneer er in de werkomgeving te veel conflict is, kunnen Supporters zich rusteloos en ongemakkelijk voelen. Zij trekken zich dan vaak terug om verdere conflicten uit de weg te gaan.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Tegengestelde type

Communicatie met het tegengestelde type van Frank:

Dit onderdeel, dat speciaal voor Frank is geschreven, doet suggesties die de interactie met zijn tegengestelde type kunnen verbeteren.

Frank Voorbeeld: Hoe u uw tegengestelde type tegemoet kunt komen:

- Ga op een eerlijke en oprechte manier met hem om.
- Houd de relatie met hem consistent en persoonlijk.
- Kies voor een rustige, vriendelijke benadering.
- Luister naar zijn mening.
- Wees eerlijk, recht-door-zee en openhartig tegen hem en houd een gematigd tempo aan.
- Maak tijd voor zowel de relatie als de taak zelf.

Frank Voorbeeld: Wanneer u omgaat met uw tegengestelde type, probeer dan dit NIET te doen:

- Opdracht geven, instrueren of bevelen.
- Zijn vermogen onderschatten om essentiële bijdragen te leveren.
- Hem dwingen om een positieve houding aan te nemen over een kwestie zonder dat hij daarover heeft nagedacht.
- De status-quo verstoren of ondermijnen.
- Nors of bazig zijn of hem opzadelen met onrealistische deadlines.
- Proberen om hem overhaast een beslissing te laten nemen.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Suggesties voor ontwikkeling

Insights Discovery geeft geen directe maatstaven voor vaardigheden, intelligentie, opleiding of training. Niettemin kan men hier enige suggesties vinden voor de ontwikkeling van Frank. Identificeer de belangrijkste gebieden die nog niet zijn aangepakt. Deze kunnen dan worden opgenomen in een persoonlijk ontwikkelingsplan.

Frank kan baat vinden bij of door:

- De dingen open te laten in plaats van altijd afronding na te streven.
- Het zoeken naar het goede in alles.
- Negatieve feedback te accepteren in plaats van af te wijzen.
- Het tegenovergestelde standpunt te bepleiten om de waarde ervan in te zien.
- Ook manieren van aanpak te respecteren die afwijken van die van hem.
- Warmte, empathie en begrip in de praktijk toe te passen.
- Zijn meningen voor zich te houden.
- Mensen hun eigen dingen te laten doen.
- Echt te luisteren naar de mening van anderen.
- Eerst alle alternatieven af te wegen en dan pas een beslissing te nemen.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Management

De ideale omgeving creëren

In het algemeen zijn mensen het meest effectief wanneer zij kunnen functioneren in een omgeving die past bij hun voorkeuren en stijl. Het kan onaangenaam zijn om in een omgeving te werken die dat niet doet. Dit onderdeel dient te worden gebruikt om in de huidige omgeving mogelijke frustraties te identificeren en te zorgen voor een zo nauwkeurig mogelijke benadering van de ideale werkomgeving van Frank.

De ideale werkomgeving van Frank ziet er als volgt uit:

- Hij heeft het liefste toegang tot de snelste computers, als er computers worden gebruikt.
- De mensen om hem heen zijn goed georganiseerd en consequent in hun aanpak.
- Zijn organisatorische kwaliteiten worden ten volle benut.
- Er is voortdurend sprake van activiteiten, variatie en verandering.
- Hij heeft gemakkelijk toegang tot relevante informatiebronnen.
- Er is nauwelijks sprake van "verkeer" of sociale interactie.
- Hij heeft het gevoel dat hij vrijheid van handelen heeft.
- Iedereen weet zijn of haar tijd ten volle te benutten.
- Tijd wordt niet verspild.
- Beslissingen kunnen snel worden genomen.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Management

Leiding geven aan Frank

Dit onderdeel identificeert een aantal van de belangrijkste strategieën om leiding te geven aan Frank. Sommige van deze behoeften kunnen door hemzelf worden ingevuld, andere door zijn collega's of management. Doorloop deze lijst en identificeer de belangrijkste actuele behoeften, die u vervolgens als basis gebruikt voor de ontwikkeling van een persoonlijk managementplan.

Frank heeft het volgende nodig:

- Beter te luisteren naar de meningen van anderen.
- De wetenschap dat het "recht" aan zijn kant staat.
- Objectieve, directe en eerlijke feedback - wees wel op uw hoede voor zijn reactie!
- Een "snelle" werkomgeving, waarin hij resultaten kan boeken.
- Opgemerkt te worden.
- Iemand die hem erop wijst dat zijn teamleden zich soms gekwetst voelen door zijn manier van doen.
- Af en toe een stapje terug te doen.
- Volledig op de hoogte te zijn.
- De bevoegdheid om ten minste een aantal van de regels te definiëren.
- Een manager die duidelijk en nauwkeurig communiceert, maar hem de ruimte geeft om te manoeuvreren.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Management

Hoe kan men Frank motiveren

Er wordt vaak gezegd dat het niet mogelijk is om iemand te motiveren - men kan alleen de omgeving verschaffen waarin iemand zichzelf kan motiveren. Hieronder worden enige suggesties gedaan die kunnen helpen om Frank te motiveren. Probeer voor maximale motivatie samen met hem (en met zijn toestemming) een aantal van deze suggesties te verwerken in een gezamenlijke afspraak over zijn Performance Management Systeem en een aantal belangrijke resultaatgebieden daarin.

Frank wordt gemotiveerd door:

- Een kritisch, analytisch en logisch gesprek.
- Gevraagd te worden naar zijn mening.
- Technologische doorbraken.
- Een meedogenloos streven naar deskundigheid en doeltreffendheid.
- Verantwoordelijkheid en de autoriteit die daarbij hoort.
- Niet te horen te krijgen hoe hij iets moet doen.
- Deelname aan bijeenkomsten of toekomstplanning.
- Risico's te nemen en om aan "het gevaar te ruiken".
- Doelstellingen die het uiterste van zowel hemzelf als anderen vergen.
- Status, macht en aanzien.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Managementstijl

Er bestaan veel verschillende benaderingen van management met verschillende situationele toepassingen. Dit onderdeel identificeert de natuurlijke managementaanpak van Frank en geeft inzicht in zijn stijl van leiding geven. Het belicht zowel zijn talenten als mogelijke hindernissen die verder onderzocht kunnen worden.

Bij het leidinggeven aan anderen, kan Frank:

- Zich incompetent voelen als hij de controle over de taak of het proces verliest.
- Soms onvoorspelbaar, opvliegend en inconsequent zijn.
- Snel een conclusie willen hebben.
- te veel hooi op zijn vork nemen en daardoor te veel van zichzelf vergen.
- Koste wat kost voor de resultaten gaan.
- De beste willen zijn.
- De gevoelens van degenen om hem heen soms negeren.
- Eerder loyaal aan de organisatie zijn dan aan de persoon.
- Strakke en strikte regels vaststellen voor het afronden van taken.
- Soms niet actief luisteren naar de meningen en de zienswijzen van anderen.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Hoofdstuk over effectieve verkoop

Er zijn drie voorwaarden voor effectief verkopen:

Ten eerste moet de verkoper inzicht hebben in zichzelf, zijn sterke punten benutten en werken aan de zwakke punten. Hij moet weten welke perceptie de verschillende klanten van hem hebben.

Ten tweede moet de verkoper inzicht hebben in anderen, met name klanten die anders zijn dan hijzelf. Klanten hebben vaak afwijkende behoeften, verwachtingen, verlangens en drijfveren en de verkoper moet deze verschillen waarderen en respecteren.

Ten derde moet de verkoper zijn gedrag afstemmen op de klant, zodat hij een betere omgang met, aansluiting bij en beïnvloeding van de klant kan bewerkstelligen.

Dit hoofdstuk heeft als doel om ondersteuning te bieden bij de ontwikkeling van deze drie voorwaarden in elke fase van het verkoopproces.

Onderstaand model laat een overzicht zien van elke fase van het verkoopproces en de bijbehorende onderdelen die in dit hoofdstuk aan bod komen.
Gebruik dit hoofdstuk om strategieën te ontwikkelen voor betere relaties met de klant, meer zelfinzicht en betere verkoopresultaten.

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Overzicht van verkoopstijl

Deze uitspraken geven een breed inzicht in de verkoopstijl van Frank. Gebruik dit onderdeel om meer inzicht te krijgen in de manier waarop hij met klanten omgaat.

Overzicht van verkoopstijl

Frank heeft de gave om mensen zijn advies te laten opvolgen. Klanten zullen zijn weldoordachte en goed georganiseerde ideeën zeker op prijs stellen, maar willen ook dat hij open blijft staan voor alternatieve oplossingen. Hij zou constant zijn best moeten doen om rekening te houden met andermans gevoelens. Als hij leert om zijn oprechte waardering voor klanten gemakkelijker te uiten, zou dit de perceptie die klanten van hem hebben positief kunnen beïnvloeden.

Hij zou moeten inzien dat zijn plannen en suggesties misschien niet altijd voldoen aan de behoeften van klanten. Hij zou met hen in overleg moeten treden en zich daarbij flexibeler dienen op te stellen. Aangezien hij zijn verkoopdoelstellingen altijd zo helder voor ogen heeft, zou hij er voortdurend aan moeten denken en zijn best moeten doen om alternatieve standpunten ook in overweging te nemen. Hij is extern gericht en kan zeer goed de behoeften en drijfveren van zijn (potentiële) klanten identificeren. De meer introverte klanten kunnen onder de indruk zijn van zijn verkooppresentatie, maar ze kunnen deze ook behoorlijk vermoeiend vinden. Alhoewel hij zijn beklag kan doen over een door de klant georganiseerde activiteit, weet hij doorgaans wel dat hij die moet bijwonen.

Frank houdt doorgaans zijn emoties in bedwang en hecht weinig waarde aan sociale omgang met zijn (potentiële) klanten. Hij geeft niet altijd uiting aan de waardering die hij voelt voor zijn klanten. Hij is veelal ongevoelig voor kritiek of onverschillige opmerkingen van zijn klanten. Hij is heel goed in het opstellen en implementeren van waardevolle procedures en regelingen en kan er hierbij van uitgaan dat de mensen zich aan zijn systeem aanpassen. Hij kan zich nogal koppig en gedecideerd gedragen als hij in zijn verkoopstrategie op weerstand stuit.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Voordat de verkoop begint

Het verkopen begint lang voordat het formele verkoopproces van start gaat. Het gaat ook nog door lang nadat de handtekeningen zijn gezet. Hier volgt een aantal belangrijke punten waarvan Frank zich bewust dient te zijn tijdens die eerste voorbereidende fase waarin plannen worden gemaakt en de klant voor het eerst wordt benaderd.

Kwaliteiten van Frank in de eerste fase van het verkoopproces:

- Hij bereidt zich voor op de punten die voor de klant waarschijnlijk belangrijk zullen zijn.
- Hij richt zich bij het plannen op de resultaten.
- Hij houdt zijn product- en vakkennis goed bij.
- Hij maakt een effectieve planning van het verkoopproces en kijkt daarbij verder dan het eerste contact.
- Hij zal in de planningsfase bepalen waar de hoogste prioriteit ligt.
- Hij zal gedegen onderzoek doen naar een klant, voordat hij deze benadert.

Voordat de verkoop begint, zou Frank:

- Een breder scala aan mogelijke verkoopresultaten in overweging kunnen nemen.
- Minder kritiek kunnen hebben op het standpunt van een klant, als dat afwijkt van de zijne.
- Kunnen vermijden om te veel verantwoordelijkheid of controle op zich te nemen.
- Kunnen nadenken over de beste manieren om een hechte relatie met de klant op te bouwen.
- Meer aandacht kunnen besteden aan het opbouwen van een goede verstandhouding en relatie.
- Zich flexibel kunnen opstellen, zonder resultaten al bij voorbaat te veroordelen.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Behoeften identificeren

Het benoemen van de behoeften van de klant is gericht op het in kaart brengen van wat er werkelijk speelt. Aan de hand van onderstaand advies en aandachtspunten kan Frank de behoeften van de klant identificeren.

Kwaliteiten van Frank bij het identificeren van de verkoopbehoeften:

- Hij slaat snel een brug tussen de behoeften van de klant en het product.
- Hij blijft volharden, totdat de echte problemen zijn opgediept.
- Hij blijft zich concentreren op de voorhanden taak.
- Hij kan zaken goed naar prioriteit indelen en zal deze kwaliteit benutten bij de ondersteuning en begeleiding van zijn klant.
- Hij zorgt dat klanten zich meer bewust worden van hun behoeften.
- Zijn interviewstijl is direct, gevarieerd en vrijmoedig.

Bij het identificeren van de behoeften, zou Frank:

- Kunnen accepteren dat klanten er een eigen agenda op na mogen houden.
- Meer open vragen kunnen stellen.
- Zijn actieve luistervaardigheden kunnen oefenen - luister of een klant zijn/haar gevoelens uit.
- Meer tijd kunnen besteden aan het winnen van het vertrouwen van potentiële klanten.
- Kunnen onderkennen dat er voor het identificeren van de behoeften van de klant meer nodig is dan een beknopt en scherp denkvermogen.
- Zich bewust kunnen zijn van zijn neiging om selectief te luisteren.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Voorstel maken

Als de behoeften van de klant eenmaal in kaart zijn gebracht, vormt de fase van het voorstel de brug tussen de behoeften van de klant en de huidige situatie. Hier volgt een aantal belangrijke suggesties die Frank kunnen helpen om een krachtige en effectieve stijl te ontwikkelen voor het maken van verkoopvoorstellen.

Kwaliteiten van Frank bij het maken van verkoopvoorstellen:

- Hij houdt tijdens de onderhandelingsfase voortdurend de touwtjes in handen.
- Onverwachte dingen pakt hij direct, snel en rationeel aan.
- Hij kan goed met onverwachte gebeurtenissen omgaan.
- Hij straalt de overtuiging uit dat zijn oplossing de enige juiste is.
- Hij houdt de beste oplossing voor ogen en laat zich niet afleiden door onbeduidende zaken.
- Hij dient voorstellen met absolute overtuigingskracht in.

Bij het maken van verkoopvoorstellen zou Frank:

- Meer rekening kunnen houden met de meer subtiele, achterliggende zaken.
- Zich niet kunnen laten verleiden om in discussie te treden.
- Bereid kunnen zijn om zich gemakkelijker af te stemmen op wat de klant aandraagt.
- Oplossingen kunnen aandragen die in de lijn liggen van het perspectief van de klant.
- Beter kunnen laten zien dat hij zich bewust is van de impact die hij op anderen heeft.
- Beter met kritiek kunnen omgaan en ook bereid zijn om er iets mee te doen.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Omgaan met weerstand

Als de relatie met de klant goed en effectief is opgebouwd, zou de koopweerstand in theorie laag moeten zijn. Dit is echter niet altijd het geval. Dit onderdeel beschrijft een aantal strategieën die Frank kan benutten om effectief met weerstand om te gaan.

Kwaliteiten van Frank bij het omgaan met koopweerstand:

- Hij zal zich positief en pro-actief opstellen om de verkoop te bespoedigen.
- Hij draagt logische en verstandige antwoorden aan op bezwaren.
- Hij schakelt snel en direct wanneer hem een kritische vraag wordt voorgelegd.
- Hij laat zich niet uit het veld slaan.
- Wanneer hij onder druk wordt gezet kan hij zijn reactie krachtig verwoorden.
- Hij verdrijft met zijn sterke prestatiedrang de meeste weerstand.

Bij het omgaan met koopweerstand zou Frank:

- Kunnen proberen om de klant niet af te troeven!
- De gevoeligheden die schuil gaan achter het bezwaar kunnen onderzoeken voordat hij met het bezwaar zelf aan de slag gaat.
- Zijn best kunnen doen om een meer ontvankelijke indruk te maken.
- Kunnen checken of elk misverstand naar tevredenheid is verholpen voordat hij de draad weer oppakt.
- Kunnen inzien wat voor een negatieve impact zijn directe antwoorden kunnen hebben op de klant.
- Het belang van een bezwaar van de klant kunnen onderkennen en daarop afstemmen, zeker als hij dat bezwaar zelf heel anders ziet.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Commitment winnen

Het afsluiten van de deal zou een natuurlijk verloop moeten zijn van het verkoopproces. Dit proces moet niet eindigen in conflict! Als uw klant vertrouwen in u heeft, precies weet wat hij/zij van u koopt en uw product ook nodig heeft, is dat het moment waarop u het commitment van die klant kunt winnen. Hier volgen de kwaliteiten en ontwikkelpunten van Frank bij het over de streep trekken van de klant.

Kwaliteiten van Frank bij het over de streep trekken van de klant:

- Op enthousiaste en assertieve wijze gaat hij klanten voor bij het sluiten van de verkoop.
- Hij koerst aan op resultaten en snelle uitkomsten.
- Hij is iemand die op een stimulerende en vastbesloten wijze de deal rond krijgt.
- Hij vat de voordelen beknopt samen.
- Hij pikt koopsignalen goed op en kan er direct op reageren.
- Hij vraagt zelfverzekerd om de opdracht.

Bij het over de streep trekken van de klant, zou Frank:

- Kunnen inzien dat "risico" voor iedereen wat anders inhoudt.
- Kunnen proberen om de opdracht stapsgewijs binnen te halen in plaats van deze ad hoc binnen te slepen.
- Meer kunnen luisteren en minder het woord voeren.
- Meer open kunnen staan voor een breder scala aan oplossingen.
- Er zeker van moeten zijn dat hij de opdracht binnenhaalt en niet alleen maar scoort met de discussie.
- Tijdens het verkoopproces niet te veel als vanzelfsprekend kunnen aannemen. Probeer soms eens kleinere stappen te nemen.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Relatiemanagement

Nu u een band hebt opgebouwd met uw klant, is het uw taak om die relatie voort te zetten en uw klant van dienst te zijn. Dit gaat verder dan de oorspronkelijke verkoopovereenkomst. Hier volgt een aantal ideeën die Frank kan gebruiken om zijn klanten te blijven ondersteunen en informeren.

Kwaliteiten van Frank in relatiebeheer:

- Hij verifieert continu de effectiviteit van wat hij heeft verkocht.
- Hij streeft bij de eerste de beste gelegenheid naar het binnenhalen van grote vervolgopdrachten.
- Hij zal snel actie ondernemen om problemen met de dienstverlening direct op te lossen.
- Hij ziet klanten als een middel om een gedegen zakelijk doel te bereiken.
- Hij zet de behoeften van de klant om in nieuwe commerciële kansen.
- Hij blijft zich voortdurend bewust van verdere verkoopkansen.

In zijn relatiebeheer zou Frank:

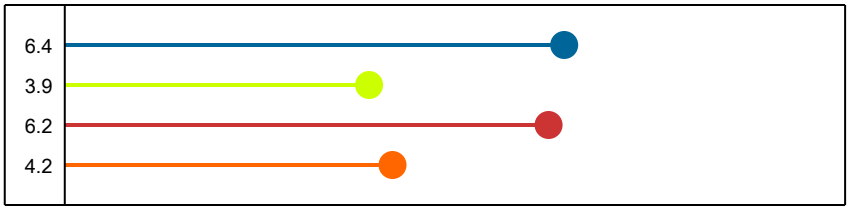
- De mate van tevredenheid van de klant regelmatiger kunnen checken.
- Zijn klanten vaker een bedankbrief kunnen sturen.
- Zijn soms wat bruuske manier van spreken kunnen matigen.
- Meer tijd kunnen reserveren voor de persoonlijke contacten binnen het opvolgingsproces.
- Kunnen onderkennen dat zelfs een slapende klant wel eens tot leven kan komen.
- Wat regelmatiger kunnen bellen in het kader van het contact en de opvolging.

Persoonlijke aantekeningen

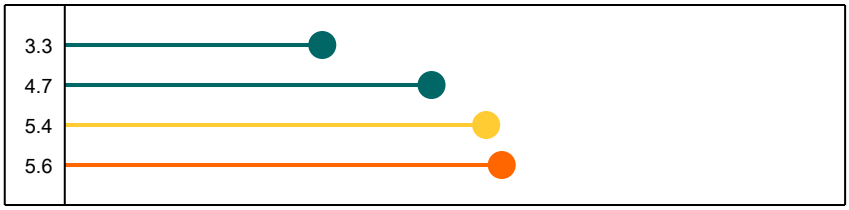
© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Verkoopvoorkeuren

Voordat de verkoop begint

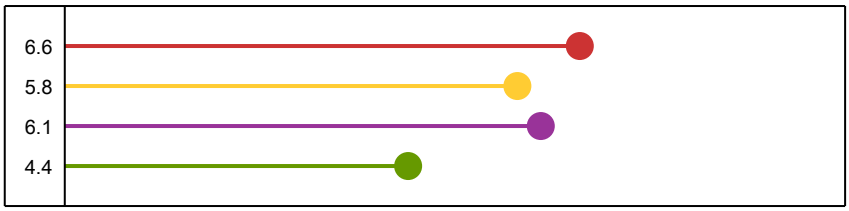


Behoeften identificeren

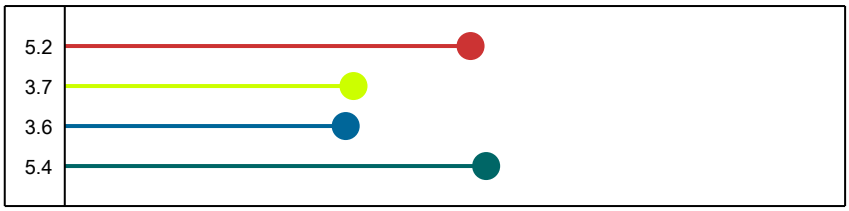


Voorstel maken

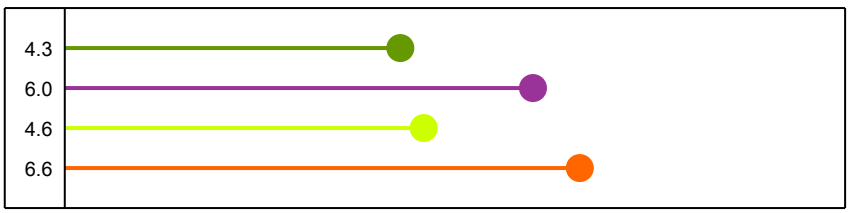
Omgaan met weerstand



Commitment winnen



Relatiemanagement



© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Hoofdstuk over persoonlijke ontwikkeling

Goed beschouwd, is het leven een ontdekkingsreis naar persoonlijke verdieping en groei die absoluut de moeite waard is.

Dit hoofdstuk gaat dieper in op een aantal belangrijke aspecten van persoonlijke ontwikkeling. Met de suggesties uit dit hoofdstuk als leidraad, staan u spannende veranderingen en meer succes te wachten.

Deze onderdelen zullen Frank helpen bij het bepalen van zijn levensdoel, zijn doelstellingen en het zodanig indelen en invullen van zijn tijd en leven dat hij die doelen kan realiseren. Deze onderdelen geven aan hoe hij zijn natuurlijke creativiteit kan aanboren en nog meer creatief potentieel diep in zichzelf kan doen vrijkomen om zo elk obstakel te overwinnen.

Tot slot geeft dit hoofdstuk krachtige suggesties waarmee Frank zijn leerstijlen en voorkeuren hierin kan leren doorgronden en versterken.

Als de ideeën uit dit onderdeel worden toegepast, kan dit waardevolle inzichten en ondersteuning bieden in de levensreis van persoonlijke ontwikkeling.

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Doelbewust leven

Om het leven tot een succes te maken is het belangrijk om waardevolle doelstellingen en een gevoel voor richting te hebben. Hier volgt een aantal zaken waarvan Frank zich bewust zou moeten zijn bij het bepalen van zijn doelstellingen en richting.

Doelbewust Leven

Frank heeft een sterk gevoel van eigenwaarde. Dit geloof in zichzelf helpt hem bij het nastreven van zijn levensdoel. Hij beschouwt zijn stijl als zuiver professioneel en geeft er de voorkeur aan om binnen dat kader te leven. Door zijn behoefte aan uitdagingen, kan hij, zodra een klus routinematig wordt, zijn belangstelling verliezen en met de volgende taak verder gaan.

Als puntje bij paaltje komt, zullen mensen geen vooraanstaande plaats innemen in zijn plannen voor de lange termijn. Frank houdt zijn doelstellingen liever voor zich dan dat hij ze met anderen deelt. Hij geeft de voorkeur aan individuele doelstellingen, boven die van het team. Het is belangrijk voor hem om situaties onder controle te kunnen houden. Hij is zeer actiegericht en werkt het liefst met andere vindingrijke en doelgerichte mensen. Frank kan uitzonderlijk goed de taken die bijdragen aan het tijdig realiseren van targets naar prioriteit indelen.

Het realiseren van een belangrijke of omvangrijke taak is voor Frank een bepalend moment. Hij richt zich op klussen die NU geklaard moeten worden, hetgeen hem er soms van zal weerhouden om zich op zijn eigen lange termijnontwikkeling te concentreren. Hij kan de neiging hebben om de gevoelens en behoeften van anderen over het hoofd te zien, vooral als deze afwijken van de zijne. Hij zou moeten proberen te onthouden dat twee koppen beter zijn dan één. Delegeren kan iets toevoegen aan de oplossing. Hij kan op zijn best zijn als lange termijntargets zijn vastgesteld en hij deze in actie kan omzetten.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Time-management en life-management

Benjamin Franklin heeft ooit gezegd: "Houdt u van het leven? Verspil uw tijd dan niet, want het leven staat of valt met tijd." Dit onderdeel bevat diverse strategieën waarmee Frank zijn tijd en leven effectiever zal kunnen indelen. Haal de strategieën eruit waar u het meest aan hebt, pas ze elke dag toe en bereik zo een hoge mate van effectiviteit.

Bij het indelen van zijn tijd, zal Frank:		Suggestie ter ontwikkeling
Genieten van de "topprojecten".	→	Hecht meer waarde aan de vaardigheden van anderen waarmee het project sneller kan worden afgerond.
In korte tijd veel kunnen bewerkstelligen.	→	Houd rekening met mensen die uw tempo niet kunnen bijhouden en dreigen achter te blijven.
Er vaak vanuit gaan dat anderen zich aan zijn prioriteiten aanpassen.	→	Realiseer u dat sommigen er andere agenda's op na houden.
De bijna compulsieve drang hebben om alsmaar betere resultaten neer te zetten.	→	Realiseer u dat niet iedereen deze intense en intensieve werkstijl motiverend vindt.
Weten hoe belangrijk details zijn voor efficiënte processen.	→	Zorg dat de vaart erin blijft.
Zich soms in stenostijl uitdrukken, met allesbehalve gedetailleerde instructies.	→	Leg de taak duidelijk uit en vraag om feedback - zo voorkomt u dat de opdracht opnieuw moet worden uitgevoerd.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Persoonlijke creativiteit

Creativiteit wordt wel eens gedefinieerd als hetzelfde zien als iemand anders, maar er andere gedachten bij hebben. Ieder mens is op een verschillende manier creatief. Dit onderdeel definieert diverse creatieve eigenschappen van Frank en geeft aan hoe hij deze kan ontwikkelen en benutten.

In zijn creativiteit, zal Frank:		Suggestie ter ontwikkeling
Handelen zonder alle mogelijke gevolgen te overzien.	→	"Bezint eer gij begint!"
Goed onderbouwde meningen hebben over hoe de klus moet worden geklaard.	→	Zie in dat één specifieke methode wellicht niet voor iedereen geschikt is.
Soms de advocaat van de duivel spelen om anderen een reactie te ontlokken.	→	Weet dat niet iedereen prijs stelt op confrontatie en discussie.
Genieten als hij het tempo kan bepalen.	→	Zorg dat u consensus hebt zodat u op maximale steun kunt rekenen.
Vaak zijn vermogen om veranderingen door te voeren optimistisch inschatten.	→	Luister naar de feedback van anderen zodat u nog meer succes zult hebben.
Een indringende stijl hanteren om resultaten te genereren.	→	Onthoud wel dat anderen wellicht beter reageren op een minder directe benadering.

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Levenslang leerproces

Continu blijven leren speelt een uiterst belangrijke rol in persoonlijke groei en ontwikkeling. Dit onderdeel reikt diverse ideeën aan die Frank kan gebruiken om effectiever te leren. Breng met deze opmerkingen en suggesties een leerstrategie in kaart en creëer zo een omgeving van optimale persoonlijke groei.

De leerstijl waar Frank de voorkeur aan geeft wordt ondersteund als hij:

- Kan deelnemen in competitieve groepsactiviteiten met een uitdagend en risicovol karakter, waarin hij een actieve voortrekkersrol op zich kan nemen.
- Grensverleggende taken krijgt toebedeeld die hij binnen een bepaalde tijd moet afronden.
- Het leerproces gestructureerd kan doorlopen.
- Ervaringen opdoet die tot onmiddellijke en onvertraagde resultaten leiden.
- Een kort en helder schriftelijk overzicht heeft.
- In kleurrijke beelden en bewoordingen mind-maps kan gebruiken.

Frank kan zijn grenzen bij zijn leerproces verleggen door:

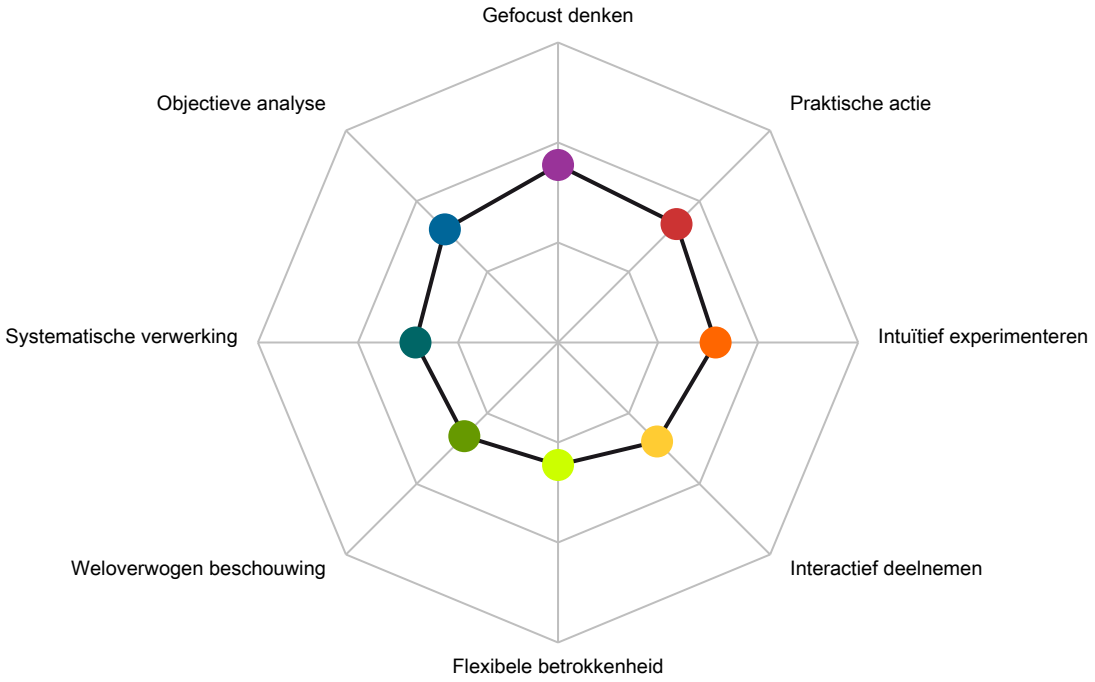
- Zichzelf minder onder druk te zetten om perfectie na te streven.
- Meer open te staan voor de gevoelens en ideeën van anderen.
- Na te denken alvorens te handelen. En ook te luisteren alvorens commentaar te geven.
- Tijd in te plannen voor familie en ontspanning.
- Andere mensen nader te leren kennen zodat hij hun bijdragen beter zal kunnen waarderen.
- Discussie over en weer te faciliteren, in plaats van meteen de leiding op zich te nemen en de beslissing te nemen.

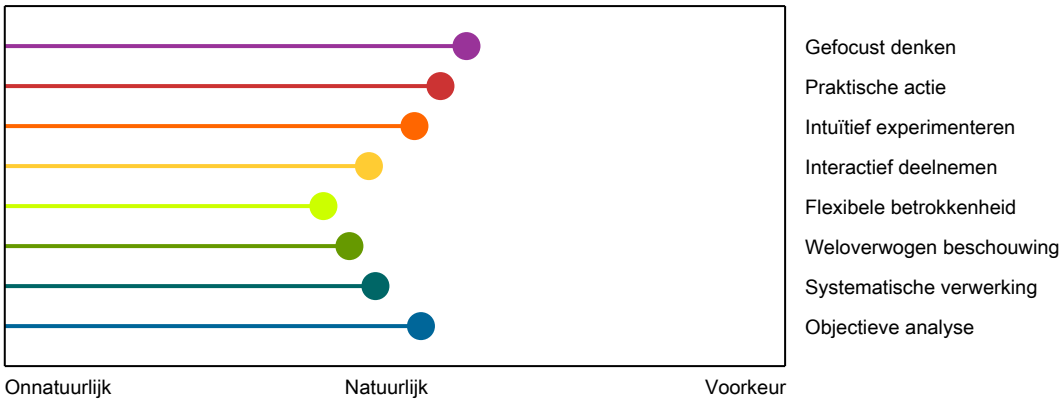
Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Leerstijlen

donderdag 23 april 2015





© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Vragen voor het interview

Dit onderdeel geeft verschillende vragen die kunnen worden gebruikt in een interview met FrankVoorbeeld. De vragen kunnen precies zo worden gesteld zoals ze hier staan, of ze kunnen worden aangepast aan de persoonlijke stijl of behoeften van de interviewer. De vragen komen naar voren door te kijken naar de punten waar Frank zich minder prettig bij voelt - die ontwikkelingsgebieden waar hij over minder sterke punten beschikt. Bepaalde vragen dienen in combinatie met andere vragen te worden gesteld die specifiek met de functie samenhangen. Deze vragen helpen om de mate van zelfbewustzijn en persoonlijke groei van Frank vast te stellen.

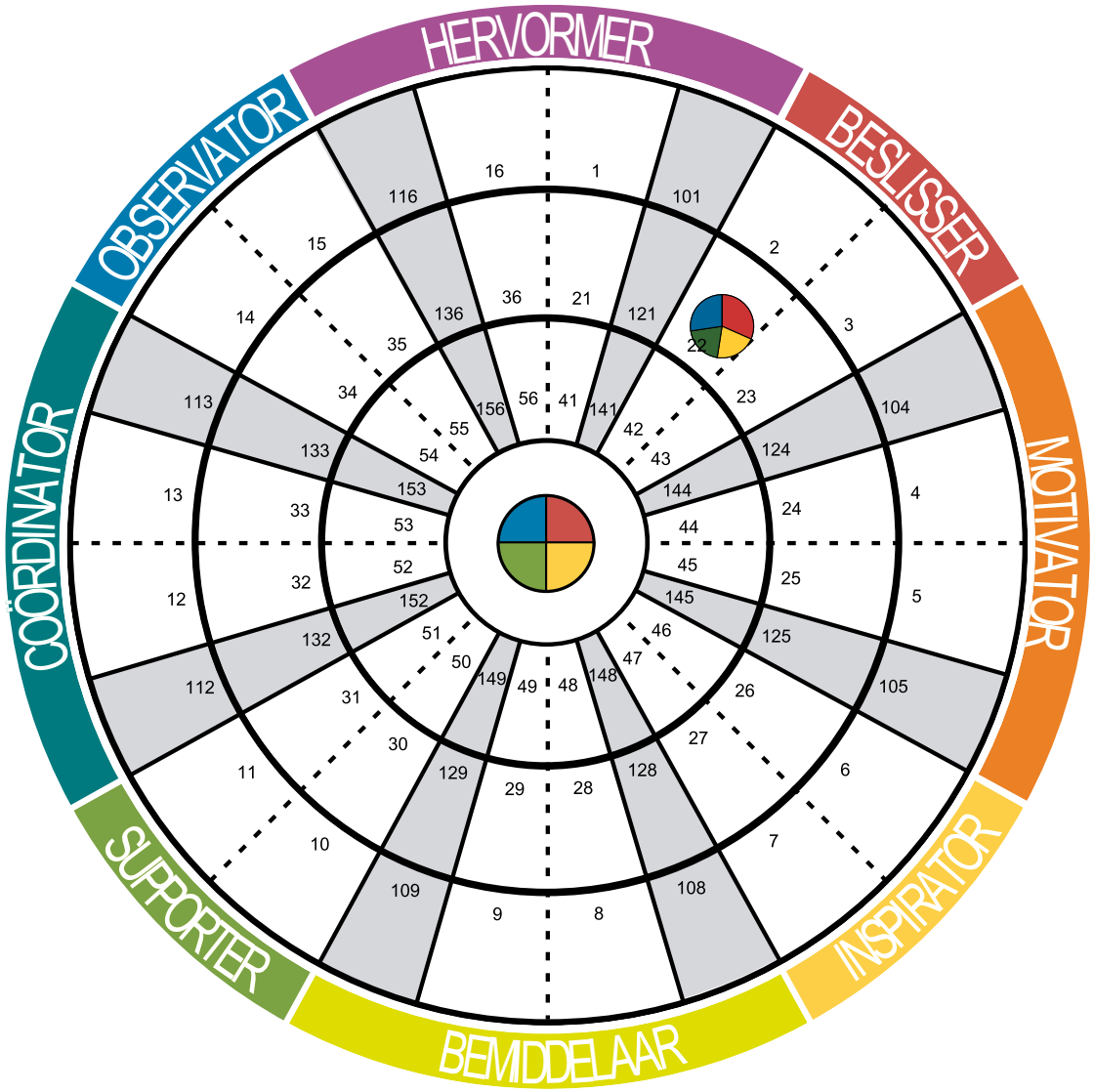
Vragen voor het interview:

- Hoe zou u een collega helpen die persoonlijke problemen heeft?
- U bent iemand die zaken graag meteen ("nu!") aanpakt. Wat is het moment waarop u de noodzaak inziet om een bepaalde situatie wat rustiger aan te pakken?
- Hoe gemakkelijk is het voor u om iets te accepteren dat wel goed is, maar net niet perfect?
- Wanneer vraagt u anderen om hulp?
- Hoe zou u reageren op een constructieve, maar negatieve beoordeling?
- Wat tart uw geduld en maakt u rusteloos? Wat doet u om die situatie te verbeteren?
- Wat doet u om te ontspannen?
- Hoe kunt u het kalmer aan doen zodat u zich meer kunt richten op het inzicht verkrijgen in andere mensen?
- Wat doet u om mensen halverwege tegemoet te komen en uw waardering voor hen te laten blijken?
- Hoe hebt u uw leven buiten uw werk ingericht?

Persoonlijke aantekeningen

© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Het Insightswiel met 72 typen



Bewuste wielpositie

22: Hervormende Beslisser (Klassiek)

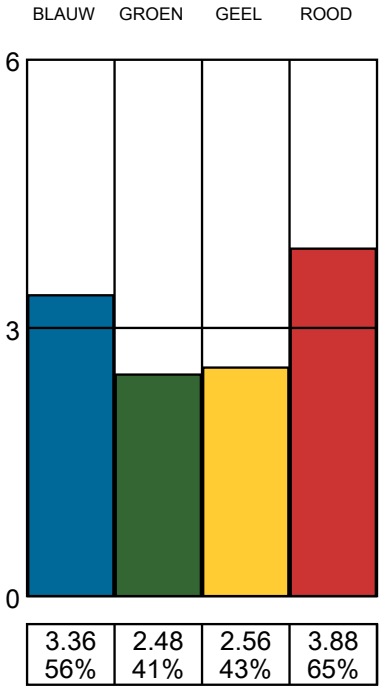
Minder bewuste wielpositie

22: Hervormende Beslisser (Klassiek)

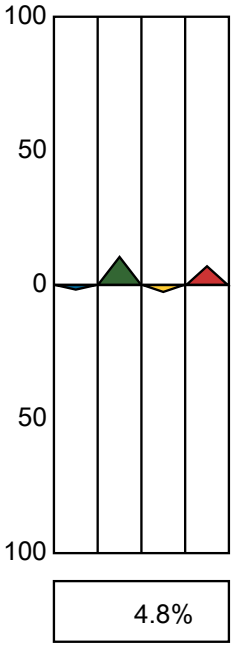
© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

Insights Discovery® Kleurendynamica

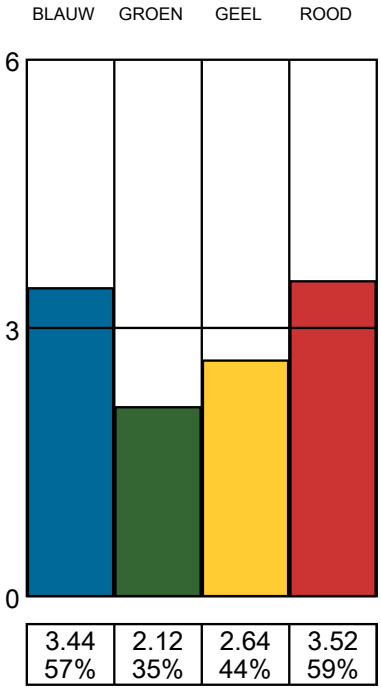
Persona (bewust)

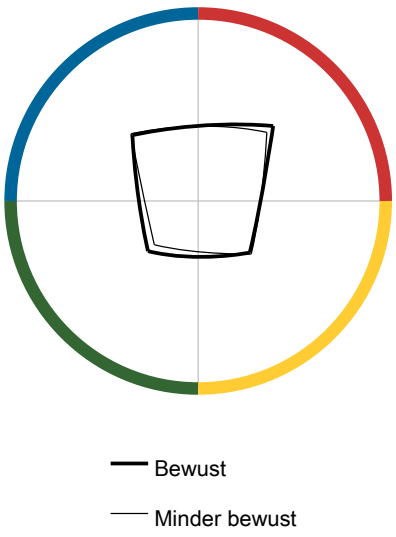


Voorkeursstroom



Persona (minder bewust)





© The Insights Group Ltd, 1992-2016. Alle rechten voorbehouden.

GLOBAL HEADQUARTERS
Insights Learning & Development
Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.
TEL: +44(0)1382 908050 FAX: +44(0)1382 908051
E-MAIL: insights@insights.com WEB: www.insights.com