VIPD

interactive performance development

De G-Factor

De invloed van gedrag op:

- beleid
- competenties



Ons profiel

VIPD is een internationale organisatie die andere organisaties ondersteunt bij performanceverbetering door middel van trainingen, performancemanagement en managementbegeleiding.

Uitgangspunt van handelen is het Interactive Performance Development model (IPD-model®).

Strategisch beleid doorvertalen naar zichtbaar gewenst gedrag. De kern aanpakken, niet symptomen bestrijden, daar staat VIPD voor.
De oplossingen en ondersteunende ICT tools die VIPD biedt volgens dit praktisch inzetbare gedachtegoed, zijn trendsettend, uniek en altijd gericht op concrete prestaties.

© 2020 VIPD

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, 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.

Korte leeswijzer

Gedrag is één van de meest bepalende factoren voor succes in uw organisatie en wordt gedefinieerd als de waarneembare interactie tussen een persoon en zijn of haar omgeving. De manier waarop mensen op elkaar reageren en met elkaar communiceren wordt in belangrijke mate bepaald door gedrag. Hiervan is de mens zich vaak maar beperkt bewust.
Als u de verschillende vormen van gedrag weet te herkennen en daarop kunt inspelen, dan bent u in veel situaties degene die de voortgang van de communicatie bepaalt en positief kan beïnvloeden.
Dit boekje is gebaseerd op het universele DISC-systeem. Het geeft u inzicht in de verschillende gedragsvormen en de bijbehorende menselijke interactie. Met deze kennis wordt u in staat gesteld de effectiviteit van uzelf en uw organisatie nog verder te vergroten.

Samenvatting



Rood gedrag

Kernwoord: Dadendrang

Kenmerken

- ▲ Is extravert; doel georiënteerd.
- ▲ Is veeleisend en direct.
- ▲ Wil graag winnen.
- ▲ Verlangt resultaten.
- ▲ Is wilskrachtig.
- ▲ Wil controle.
- ▲ Gaat confrontaties niet uit de weg.
- ▲ Luistert naar de hoofdlijnen.
- ▲ Geniet van veranderingen.

Gedrag

Praat	- snel en gewoonlijk luid
Houdt van	- competitieve sporten en spellen
Showt	- diploma's of belangrijke foto's van zichzelf
Motivatie	- persoonlijke uitdagingen
Beperkingen	- is ongeduldig; eist soms te veel
Angst	- dat anderen van hem profiteren

Prettig

in staat leiding te nemen;
onafhankelijk;
een persoonlijkheid;
een probleemoplosser;
gaat uitdagingen aan;
recht door zee en eerlijk;
besluitvaardig.

Minder prettig

overruled autoriteiten;
gebruikt angst als middel;
luistert slecht;
is ongeduldig;
niet diplomatiek; geen tact;
houdt niet van routinewerk;
delegeert door te 'dumpen'.

Communiceren met Rood gedrag

- ▲ Wees duidelijk, helder en 'to the point'.
- ▲ Blijf zakelijk.
- ▲ Bereid u goed voor door het geven van een totaalbeeld.
- ▲ Presenteer logisch en efficiënt.
- ▲ Stel veel specifieke vragen (gesloten vragen).
- ▲ Geef meerdere opties aan waaruit zij kunnen kiezen.
- ▲ Gebruik succesvolle voorbeelden uit de praktijk.
- ▲ Onderbouw uw mening met feiten en voorbeelden.
- ▲ Creëer een 'win-win' situatie.

Communicatie van Rood gedrag met..

.. Blauw gedrag

onderbouw met data en feiten;
raak hen niet aan;
wees geduldig;
geef meer info dan normaal;
houd het initiatief;
blijf zakelijk;
oefen geen druk uit;
gebruik praktijkvoorbeelden.

.. Rood gedrag

wees direct;
geef alternatieven;
creëer een 'win-win' situatie;
argumenteer met feiten;
wees niet directief;
geef ze het gevoel van winnen;
reageer snel op hun besluiten.

.. Groen gedrag

presenteer uzelf rustig;
bouw vertrouwen op;
concentreer u op de mens;
geef ze noodzakelijke feiten;
bied houvast;
stap voor stap;
luister goed;
domineer het gesprek niet.

.. Geel gedrag

creëer een persoonlijke sfeer;
neem de tijd voor het gesprek;
maak grapjes en creëer sfeer;
laat hen ook praten;
ontwikkel acceptatie;
praat niet neerbuigend;
praat over mensen;
houd veel contact.

Geel gedrag

Kernwoord: Optimisme

Kenmerken

- Is extravert; mens georiënteerd.
- Wil graag een goede sfeer creëren.
- Heeft veel interactie met andere mensen nodig.
- Komt vriendelijk over.
- Is snel enthousiast.
- Besteedt weinig aandacht aan details.
- Staat graag in het middelpunt.
- Belooft vaak meer dan mogelijk is.
- Neemt risico's.
- Merkt veranderingen in omgeving niet op.

Gedrag

Praat	- graag en enthousiast
Houdt van	- activiteiten waar mensen bij betrokken zijn
Showt	- aandenken aan gezin, vrienden en klanten
Motivatie	- door erkenning uit de omgeving
Beperkingen	- is vaak slecht georganiseerd
Angst	- om niet 'aardig' gevonden te worden

Prettig

maakt makkelijk contact;
optimistisch;
overtuigend;
inspirerend;
mens georiënteerd;
team player;
motiveert.

Minder prettig

handelt impulsief;
handelt vanuit gevoel;
onrealistisch t.o.v. anderen;
let te weinig op details;
luistert situationeel;
ongeorganiseerd;
wispelturig.

Communiceren met Geel gedrag

- Ga de interactie aan bij het helpen realiseren van hun doelen.
- Reserveer regelmatig tijd voor sociale contacten.
- Praat vanuit de mens en het bereiken van hun doelen.
- Zet afspraken op papier ter bevestiging.
- Vraag om hun mening.
- Draag ideeën aan voor de implementatie van hun doelen.
- Creëer ook ruimte voor ontspanning en ondersteuning.
- Gebruik voorbeelden van mensen die zij belangrijk vinden.
- Waardeer hun bereidheid voor het nemen van risico's.

Communicatie van Geel gedrag met..

.. Blauw gedrag

houd afstand; blijf zakelijk;
raak hen niet aan;
onderbouw met feiten;
verspil geen tijd;
word niet te persoonlijk;
wees vriendelijk maar direct;
stel veel vragen;
houd de details in de gaten.

.. Rood gedrag

raak hen niet aan;
blijf zakelijk;
wees direct en concreet;
beloof niet te veel;
wees serieus;
geef hen het gevoel van winnen;
laat hen niet te veel domineren.

.. Groen gedrag

bied houvast;
praat niet te snel;
wees vriendelijk en persoonlijk;
bouw vertrouwen op;
creëer veel zekerheden;
stap voor stap;
stel vragen; laat hen praten;
evalueer veel (nazorg).

.. Geel gedrag

creëer een ontspannen sfeer;
kom daarna ook 'to the point';
toon waardering;
domineer licht in gesprekken;
kom energiek over;
geef niet te veel weg (win-win).

Groen gedrag

Kernwoord: Harmonie

Kenmerken

- Is introvert; mens georiënteerd.
- Heeft oog voor detail.
- Beweegt zich gestaag voort.
- Stille kracht.
- Wil eerst ook weten wat anderen denken.
- Is coöperatief en behulpzaam.
- Gevoelig.
- Luistert goed naar anderen.
- Zorgt dat iedereen het naar de zin heeft.
- Zoekt bevestiging voor de eigen mening.

Gedrag

Praat	- rustig en indirect
Houdt van	- familieactiviteiten en kleine groepen
Showt	- foto's van familie; planten op kantoor
Motivatie	- teamprojecten en helpen van anderen
Beperkingen	- weerstand bij veranderingen
Angst	- risico's en confrontatie

Prettig	**Minder prettig**
loyaal aan vrienden en collega's;	moeite met beslissingen nemen;
goede luisteraar;	is onzeker bij veranderingen;
geduld en empathie;	vindt prioriteiten stellen lastig;
houdt van teamwerk;	aarzelt om actie te nemen;
aandacht voor anderen;	moeite met delegeren;
familie georiënteerd;	moet eerder om een mening worden gevraagd;
houdt zich aan bestaande werkwijzen;	

Communiceren met Groen gedrag

- ▲ Creëer een ontspannen sfeer; breek het ijs.
- ▲ Wees geïnteresseerd in hen als mens.
- ▲ Vraag door naar persoonlijke doelen en ideeën.
- ▲ Luister goed en reageer actief.
- ▲ Presenteer logisch en niet bedreigend.
- ▲ Stel open vragen.
- ▲ Blijf informeel.
- ▲ Blijf alert op persoonlijke betrokkenheid.
- ▲ Creëer persoonlijke zekerheden en garanties.
- ▲ Geef hen de tijd om een beslissing te nemen.

Communicatie van Groen gedrag met..

.. Blauw gedrag

beantwoord vragen met feiten;
geef informatie en lever bewijs;
wees zakelijk;
wees direct doch vriendelijk;
raak hen niet aan;
geef hen de ruimte;
wees niet bang voor hun scepsis;
onderhandel op details.

.. Rood gedrag

schep vertrouwen;
wees niet onder de indruk;
argumenteer met feiten;
geef het gevoel van winnen;
reageer sneller dan normaal;
toon stevigheid;
wees duidelijk;
blijf vriendelijk.

.. Groen gedrag

houd het concreet en feitelijk;
geef zekerheid;
blijf uzelf;
ondersteun hun beslissing;
onderbreek hen niet;
zorg voor evaluatie (nazorg).

.. Geel gedrag

laat hen praten;
focus op de rode draad;
hoe minder details hoe beter;
zorg voor een vervolg;
geef hen erkenning;
luister naar hen;
creëer een ontspannen sfeer.

Blauw gedrag

Kernwoord: Logica

Kenmerken

- Is introvert; zakelijk georiënteerd.
- Loopt kordaat en observeert zijn omgeving.
- Is precies en let op details.
- Is zorgvuldig en perfectionistisch.
- Is goed georganiseerd en beschikt over de juiste info.
- Heeft behoefte aan feitelijke onderbouwing en argumenten.
- Komt in eerste instantie wat gesloten over.
- Is analytisch en heeft oog voor lange termijn effecten.
- Volgt procedures of schrijft ze zelf.

Gedrag

Praat	- formeel, rustig en met weinig emotie
Houdt van	- op zichzelf zijn en zelfwerkzaamheid
Showt	- functionele zaken
Motivatie	- goede planning, activiteiten in kleine groepen
Beperkingen	- kritische houding naar zichzelf en anderen
Angst	- kritiek op hun werk

Prettig

kritische denker;
hoge kwaliteitsstandaards;
gedisciplineerd;
snel gemotiveerd indien de juiste keuzes zijn gemaakt;
grondig en accuraat;
diplomatiek en tactisch.

Minder prettig

vaak te afhankelijk van de leidinggevende;
houdt vast aan procedures;
aarzelt met beslissingen;
neemt geen risico's zonder feitelijke onderbouwing;
laat zelden eigen gevoel zien;
geeft moeilijk werk uit handen;
uit de eigen mening niet direct;

Communiceren met Blauw gedrag

- Benader hen direct zonder omwegen
- Bereid het gesprek goed voor
- Belicht alle kanten van de zaak
- Wees precies en correct
- Doe wat u zegt
- Gebruik een actieplan met acties en data
- Wees geduldig maar volhardend
- Onderbouw uw eigen mening met feiten en voorbeelden
- Geef ze voldoende informatie en tijd om een beslissing te nemen
- Geef hen de ruimte

Communicatie van Blauw gedrag met..

.. Blauw gedrag
gebruik veel feiten;
houd zelf het initiatief;
toets de voordelen en nadelen;
kom afspraken na.

.. Rood gedrag
gebruik de grote lijn;
gebruik veel voorbeelden;
kom niet met te veel details;
kort en 'to the point';
speel in op hun trots;
laat hen 'winnen'.

.. Groen gedrag
handel behoedzaam;
bied houvast;
geef voorbeelden;
ga niet pushen;
geef garanties;
ontwikkel vertrouwen;
focus op betrouwbaarheid;
toon interesse in hun familie;
evalueer veel (nazorg).

.. Geel gedrag
stel de mens centraal;
wees vriendelijk;
creëer een ontspannen sfeer;
luister actief naar ze;
stel vragen;
wees enthousiast over hun diensten/ producten;
toon veel energie.

VIPD
interactive performance development

Herkennen van Gedrag in Praktische Situaties

GEDRAG	ROOD
	Dominantie
Kleding	Strak in pak Laatste mode Merkkleding Opvallende accessoires
Bureau	Netjes, opgeruimd Foto belangrijk persoon Design
Woordkeuze	Overdreven Overtuigend, dwingend Voornaam Trendy Ik-vorm
In het team	Aanwezig Overheersend Sturend Delegeert makkelijk Neemt initiatief
Tijdens Vergaderingen	Resultaatgericht Overheersend Wil gelijk/zin hebben Luistert slecht

GEEL	GROEN	BLAUW
Invloed	Stabiliteit	Conformisme
Modieus Kloppende combinatie Opvallende details Bijpassende accessoires	Niet strak Casual combinatie Kwalitatief goed genoeg	Functioneel Kwalitatief goed Ingetogen kleuren Geen opvallende details
Rommelig Meerdere foto's van persoonlijke momenten Stoelen voor gasten	Eigen mok/beker Eigen kapstok Foto gezin/hond	Opgeruimd Functioneel Foto beroemde bezienswaardigheid
Breed van stof 'Overdrijf' woorden Hak op de tak "Hoe is het met jou?"	Weinig structuur Weinig woorden Persoonlijk ‘Twijfel’ woorden	Weloverwogen Doordacht Gebaseerd op kennis/inhoud Tot de kern beperkt
Enthousiast Inspirerend Sociaal Behulpzaam Overcommitted Optimistisch	Zoekend naar harmonie Informeel Kan goed met mensen omgaan Niet heel zelfverzekerd Goede intermediair	Neemt geen risico’s Op zichzelf/teruggetrokken Perfectionistisch Analytisch
Betrokkenheid Meegaand met anderen Niet zo voorbereid Emotioneel Motivator Aanwezig	Voorbereid Afwachtend Rustig en stil Stelt vragen ter bevestiging Grijpt net te laat in	Spreekt pas als het nodig is Voorbereid Formeel Defensieve opstelling Kan zich verwoorden

Persoonlijke Analyse

Naam: .....

Ideale werkomgeving

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....
5. .....

Beperkingen

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....
5. .....

Vergroten van de persoonlijke effectiviteit

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....
5. .....

Tot Slot

Wilt u meer weten van gedrag en bent u door het lezen van dit boekje benieuwd naar uw eigen gedrag of dat van uw medewerkers, dan kunnen wij u een gedragsanalyse aanbevelen.

Een gedraganalyse brengt uw gedrag op een heldere manier in kaart, op basis van een online vragenlijst in een beveiligde omgeving. De daarop volgende rapportage geeft zowel een beeld van de manier waarop u zaken benadert als de bijbehorende interactie met de (werk)omgeving. Een gedragsanalyse is géén test; gedrag is immers niet goed of fout. Elke gedragsstijl heeft, afhankelijk van de situatie, zijn voor- en nadelen; iedere stijl is ergens nodig en functioneel.

Wanneer kunt u een gedragsanalyse inzetten?
- Bij persoonlijke ontwikkeling;
- Bij verhoging van de effectiviteit van een team;
- Bij werving en selectie;
- In conflictsituaties;
- Tijdens beoordelings- /functioneringsgesprekken;
- In trainingssituaties.

Bent u geïnteresseerd in het maken van een gedragsanalyse voor uzelf of binnen uw organisatie, dan kunt u deze aanvragen op onze website *www.vipd.nl*.



Contactgegevens

Stationsstraat 36B
8331 GK Steenwijk

+(31) (0) 521 523 487

info@vipd.nl

www.vipd.nl

www.facebook.com/vipd.nederland/

www.linkedin.com/company/vipd-nederland/