

Gedragsanalyse

Timo Tester

Functie

Organisatie

HRM Profielen

www.hrmprofielen.nl

085-8769741

05-10-2021

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave.....	1
Deel 1: De persoonlijke gedragsstijl.....	2
Uw gedragsgrafieken	7
Uw gedragsprofiel in beeld.....	8
Reflectie	9
Hoge en lage DISC-scores.....	10
Effectiever communiceren met andere stijlen	12
Intensiteitsweergave.....	13
Uw ontwikkelpunten	14
Basis- en responsstijl	15
Deel 2: De gedragsstijl van Timo in de werkomgeving	17
Kwaliteiten van Timo	18
Communiceren met Timo.....	19
Samenwerken als leidinggevende met Timo.....	20
Een effectieve werkomgeving	21
De persoonlijke basisstijl van Timo	22

Deel 1: De persoonlijke gedragsstijl

Meer algemene informatie over gedrag

Wat is gedrag?

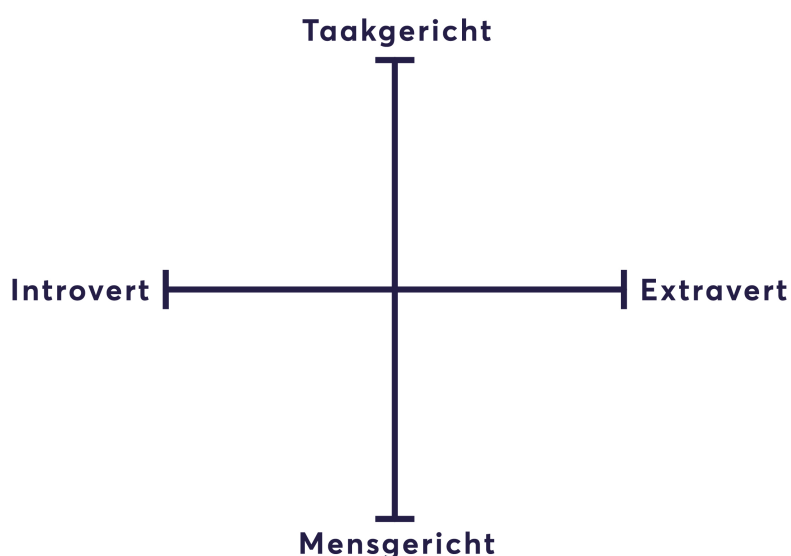
Onder gedrag verstaan wij de zichtbare communicatie van een persoon met zijn omgeving. Dit betreft zowel verbale als non-verbale communicatie.

Ieder mens verschilt en vertoont ander gedrag. Het DISC-model geeft op eenvoudige wijze inzicht in de verschillende gedragsstijlen.

DISC kan u helpen om:

- nog beter te communiceren met anderen zoals klanten, collega's, etc.
- beter in te spelen op de gedragsstijl van de ander, waardoor de communicatie prettiger en effectiever verloopt.
- het begrip in anderen die verder van u af staan te vergroten.
- conflicten te voorkomen of op te lossen

Het DISC-model is tot stand gekomen door gedragsobservaties van William Moulton Marston, een Amerikaanse psycholoog en uitvinder. Hij kwam tot inzicht dat mensen zich langs twee waarneembare assen gedragen.



Deze analyse wordt u aangeboden.

Introvert - Extravert

De introverte mens haalt energie uit afzondering. Hij geeft de voorkeur aan één op één contact, en heeft vaak een lager tempo in denken en handelen.

Vaak is hij voorzichtig en beschouwend. Voor ontspanning trekt de introverte persoon zich graag terug.

De extraverte mens haalt energie uit interactie met anderen. Hij handelt doorgaans eerst en denkt daarna.

Hij heeft een hoog tempo in handelen en denken. Voor ontspanning zoekt een extravert persoon graag contact met anderen.

Rationeel - Relationeel

De rationele denker beslist met zijn hoofd. Uiteraard heeft hij emoties, maar besluitvorming vindt plaats na een logische analyse. Hij is meer gericht op de opgave of taak, dan op de relatie.

De relationele voeler beslist met zijn hart. Hij is een voeler die meer gericht is op de relatie dan op de taak. Hij laat zich leiden door emoties en zijn gevoel bepaalt wat hij gaat doen.

De DISC-gedragsstijlen

Door deze twee waarneembare assen te combineren komen we tot vier kwadranten van gedrag.



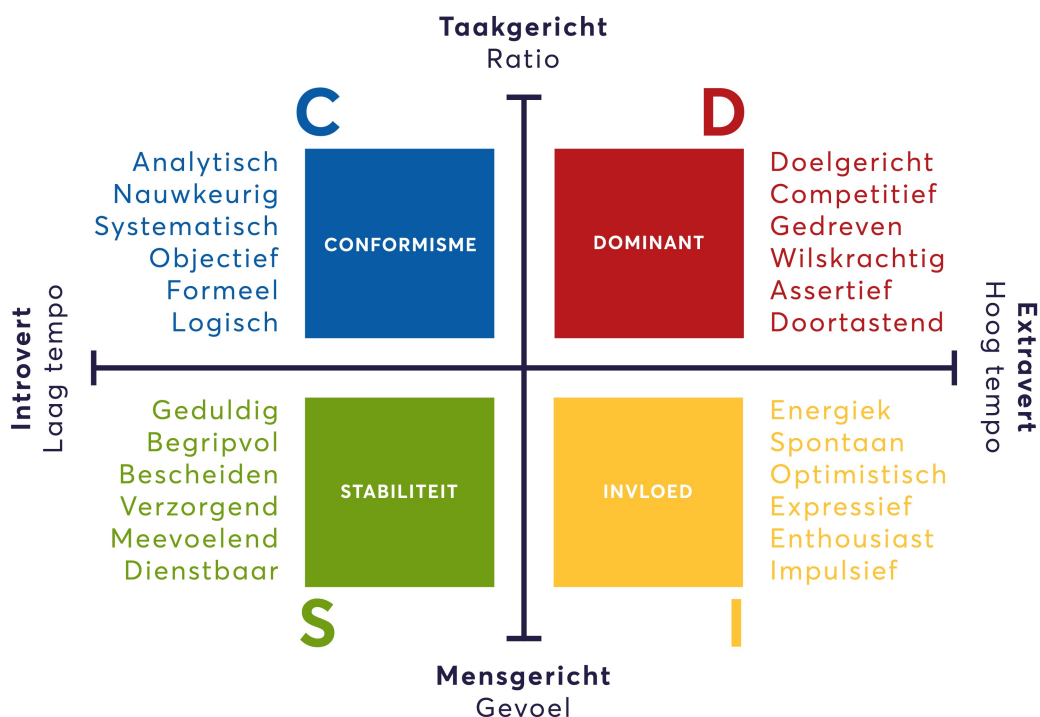
- De D staat voor Dominantie
- De I staat voor Invloed
- De S staat voor Stabiliteit
- De C staat voor Conformisme

DISC wordt aan de hand van vier factoren gemeten:

- D. De wijze waarop u reageert op problemen en uitdagingen.
- I. De wijze waarop u anderen beïnvloedt en overtuigt van uw zienswijze.
- S. De wijze waarop u reageert op veranderingen in uw omgeving en op tempowisselingen.
- C. De wijze waarop u omgaat met regels en procedures die opgesteld zijn door anderen.

Herkennen van de DISC-gedragsstijlen

Hieronder treft u een weergave waarmee u de verschillende DISC-gedragsstijlen kunt herkennen en beter kunt begrijpen. Hoewel elke stijl slechts een gedeeltelijke beschrijving van een gedragsstijl is, geeft hij u inzicht in het specifieke gedrag dat u kunt waarnemen in persoonlijke, sociale en werksituaties.



Deze analyse wordt u aangeboden.

Basis- en responsstijl

Uw persoonlijke gedragsstijl bestaat uit een combinatie van scores op elk van de vier DISC-stijlen. Daarnaast maken we nog een splitsing tussen uw basis- en responsstijl.

Basisstijl

Uw natuurlijke gedragsstijl is uw basisstijl. Deze beschrijft het gedrag wanneer iemand het meest zichzelf is. Deze basisstijl laat u zien in situaties waarin u het gevoel hebt dat u zichzelf niet hoeft aan te passen.

De basisstijl komt tot uiting in een voor u veilige omgeving, maar ook wanneer u onder stress staat. De basisstijl uit u onbewust.

Kenmerken van de basisstijl:

- Hoe u zich gedraagt in uw *comfortzone*.
- Hoe u zich gedraagt wanneer u *onder stress* komt te staan.
- Hoe u zich gedraagt als u *niet bewust uw gedrag aanpast* aan de omgeving of een situatie.

Responsstijl

De gedragsstijl die u laat zien als reactie op de omgeving is uw responsstijl. In de responsstijl laat u gedrag zien waarvan u denkt dat uw omgeving dat van u vraagt. De responsstijl uit u bewust.

Kenmerken van de responsstijl:

- Het gedrag dat u laat zien in uw *stretchzone*, oftewel; hoe we denken dat we ons moeten gedragen om succesvol te zijn of om te overleven.
- Het gedrag dat vaak het meest zichtbaar is voor anderen.
- Het gedrag dat u *bewust aanpast* aan een situatie of omgeving (bijvoorbeeld uw werkomgeving).

Uw gedragsgrafieken

Interpretatie van de scores

Onderaan de pagina ziet u twee grafieken. De linker grafiek geeft uw persoonlijke basisstijl weer, de andere geeft uw responsstijl weer. De DISC-scores lopen van 0 tot 100%.

De middenlijn

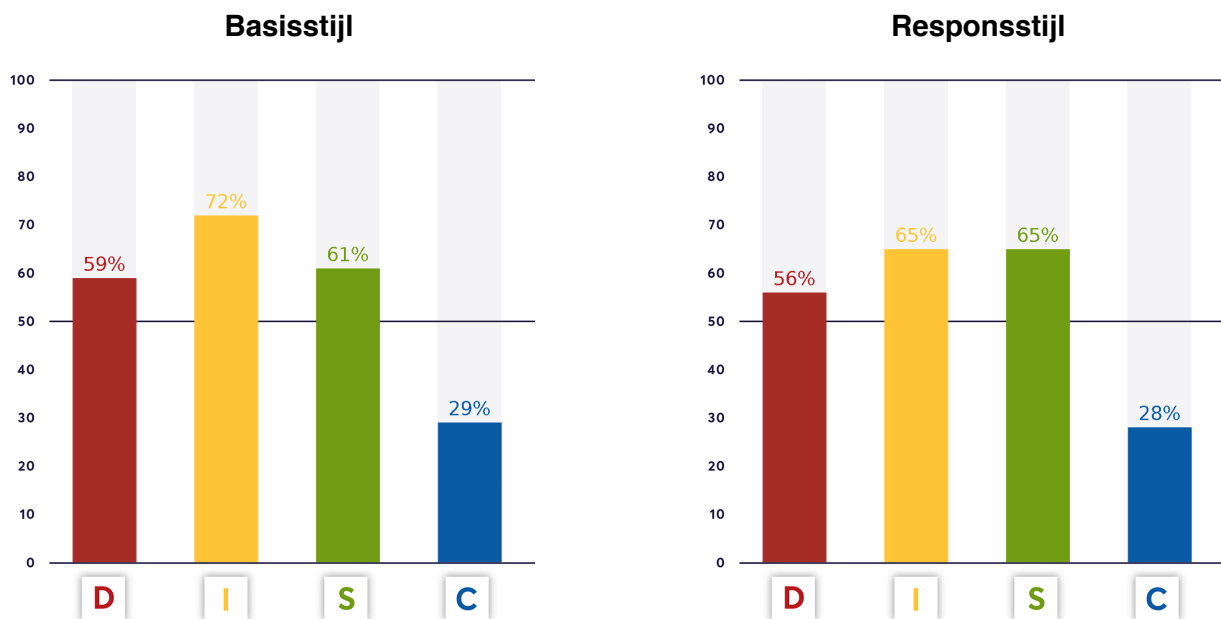
Op de score van 50% kunt u een denkbeeldige lijn trekken. We noemen dit de middenlijn. Scores die boven de middenlijn liggen, betreffen gedragskenmerken die vaak goed zichtbaar zijn voor anderen. Scores die beneden de middenlijn liggen zijn vaak minder goed zichtbaar voor anderen.

Scores onder de 50% tellen ook mee

Uw gedragsstijl is een combinatie van alle vier de gedragsstijlen. Ook de scores onder de middenlijn bepalen voor een gedeelte uw gedragsstijl. De laagste score noemen we ook wel de achilleshiel. Het omgaan met mensen die juist op deze gedragsstijl het hoogste scoren, kan u veel energie kosten.

Variatie in scores

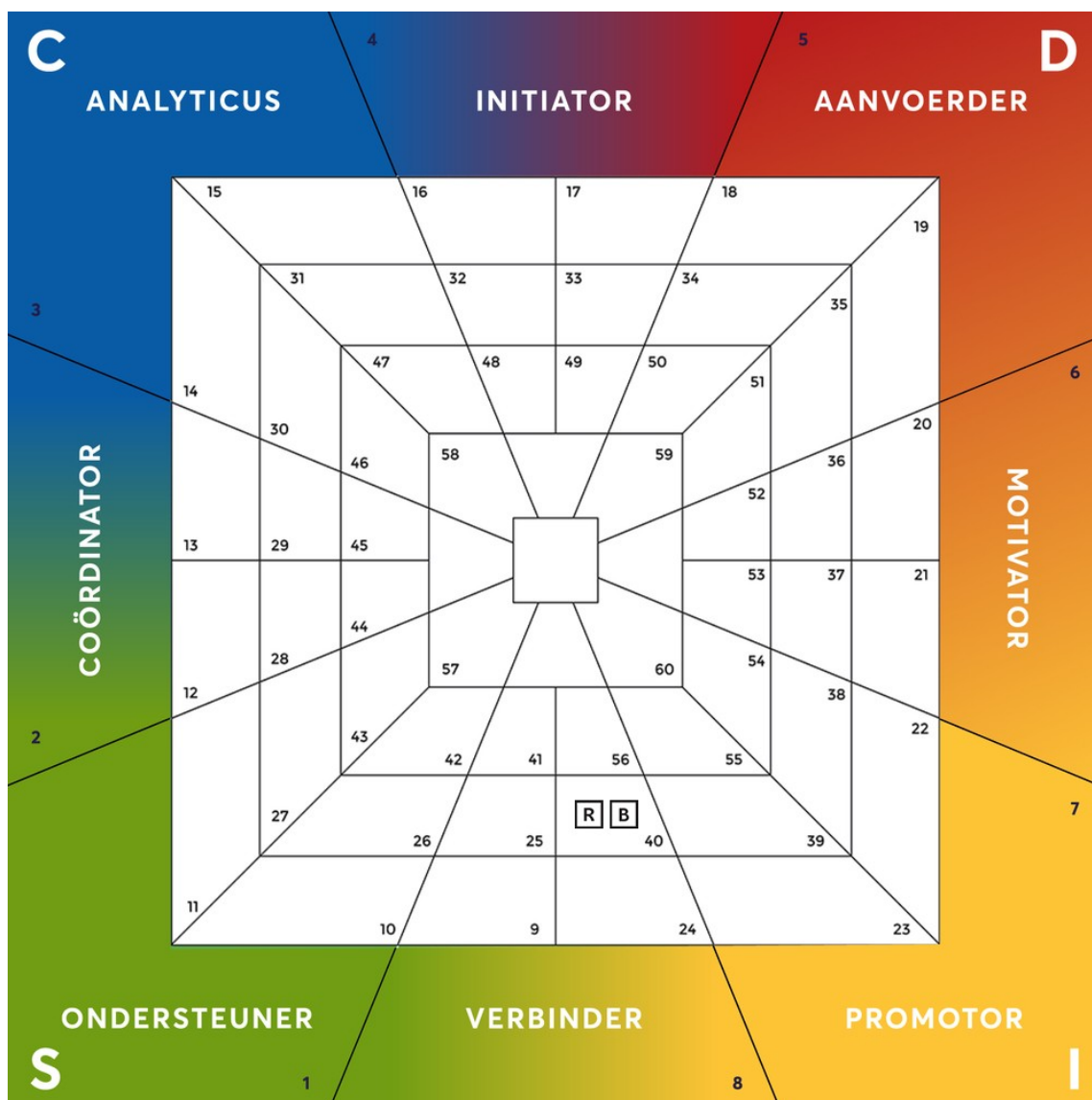
De scores van uw basisstijl kunnen sterk overeenkomen met die van uw responsstijl. In dat geval past u zich niet aan aan uw rol of de omgeving waarin u zich bevindt. De meeste mensen zullen echter enige variatie zien in basis- en responsstijl.



Deze analyse wordt u aangeboden.

Uw gedragsprofiel in beeld

In onderstaand gedragsweb brengen we uw gedragsprofiel in beeld. Uw basisstijl is weergegeven met een B, uw responsstijl is weergegeven met een R.



B : Uw basisstijl

R : Uw responsstijl

Deze analyse wordt u aangeboden.

© 2021 HRM-Profielen

Reflectie

Hoe u uzelf ziet hoeft niet altijd overeen te komen met hoe de omgeving u ziet. Wanneer u onder druk staat kunnen uw kwaliteiten in een ander daglicht komen te staan.

Ervaring leert dat wanneer mensen vermoeid zijn, onder druk of hoge spanning staan, hun kwaliteiten uitvergroot worden. Hierdoor komt hun wijze van communiceren doorgaans minder prettig over.

Wanneer u zich bewust bent van het gedrag dat u in deze situaties vertoont, kunt u voorkomen dat u vanuit deze valkuilen communiceert met anderen. Zo kunt u ook in deze situaties op een effectieve manier met anderen blijven communiceren

De tekst hieronder is onderverdeeld in twee delen.

Het eerste deel beschrijft uw kwaliteiten zoals u die normaal gesproken zelf kunt zien. Het tweede deel beschrijft hoe anderen u kunnen zien wanneer u onder druk staat.

Zelfkennis:

- Bescheiden
- Relatiegericht
- Levendig
- Harmonieus
- Overtuigend
- Sociaal

Gedrag onder druk:





- Trekt zich terug
- Kritiekloos
- Langzaam
- Bezitterig
- Manipulerend
- Opdringerig

Hoge en lage DISC-scores

Bij het interpreteren van de scores op elk van de DISC-stijlen is het goed om te weten dat niet alleen de hoge scores relevant zijn. Een hoge score is een score hoger dan 50%. Boven de 50% lijn wordt de betreffende gedragsstijl zichtbaar voor anderen. Ook lage scores (lager dan 50%) op DISC-stijlen tellen mee en zijn van belang. Bij een lage score is sprake van ander waarneembaar gedrag dan bij een hoge score. Een hoge score is niet beter dan een lage score en andersom is een lage ook niet beter dan een hoge score. Wat de verschillen zijn tussen de hoge en lage scores per DISC-stijl is hieronder terug te lezen.

<p>HOGE D</p> 	<p>LAGE D</p> 
<p>Een hoge D</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reageert proactief op problemen • Wil zijn of haar omgeving beheersen • Wil winnen en is gericht op uitdagingen • Is assertief en meer op de voorgrond • Is sneller boos of aangebrand • Is op de voorgrond 	<p>Een lage D</p> <ul style="list-style-type: none"> • Is geneigd om problemen uit de weg te gaan • Reageert meegaand op de omgeving • Vindt winnen minder belangrijk, is bescheidener • Is minder assertief. Vindt status quo oke • Is niet snel boos te krijgen, heeft meer geduld • Geeft anderen graag liever het podium
<p>HOGE I</p> 	<p>LAGE I</p> 
<p>Een hoge I</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beïnvloedt anderen vanuit charisma • Gebruikt veel verbale overtuigingskracht • Kent een vrolijke en vriendelijke uitstraling • Is enthousiaster en uitbundiger • Heeft een positieve kijk op het leven • Neemt anderen snel in vertrouwen 	<p>Een lage I</p> <ul style="list-style-type: none"> • "Verkoopt" zijn of haar ideeën niet graag • Presenteert vooral de feiten zonder franje • Kent een strakkere, meer gelaten mimiek • Is meer terughoudend en observerend • Is wat pessimistischer ingesteld • Reageert argwanend en terughoudender

Deze analyse wordt u aangeboden.

<p>HOGE S</p> 	<p>LAGE S</p> 
<p>Een hoge S</p> <ul style="list-style-type: none"> • Houdt van regelmaat, routine en rust • Werkt volgens vaste gewoontepatronen • Heeft een langzaam maar constant tempo • Kiest de stap voor stap aanpak • Vindt verandering niet makkelijk • Heeft behoefte aan voorspelbaarheid 	<p>Een lage S</p> <ul style="list-style-type: none"> • Houdt van hectiek en veel activiteiten tegelijk • Werkt liever dynamisch en afwisselend • Heeft een hoger en chaotischer ritme • Heeft het liefst meerdere dingen tegelijk lopen • Houdt van veranderingen en vernieuwing • Houdt meer van verrassingen
<p>HOGE C</p> 	<p>LAGE C</p> 
<p>Een hoge C</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conformeerde zich aan protocollen en regels • Werkt specifiek en nauwlettend • Is risicomijdend en behoudend • Is objectief en rationeel ingesteld • Werkt gestructureerd en geordend • Beslist op basis van feiten 	<p>Een lage C</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stelt regels en protocollen graag ter discussie • Werkt liever vanuit hoofdlijnen • Is bereid risico's te nemen; durft nek uit te steken • Gaat eerder uit van meningen en subjectiviteit • Heeft vaker een rommeligere werkorganisatie • Beslist eerder op basis van gevoel

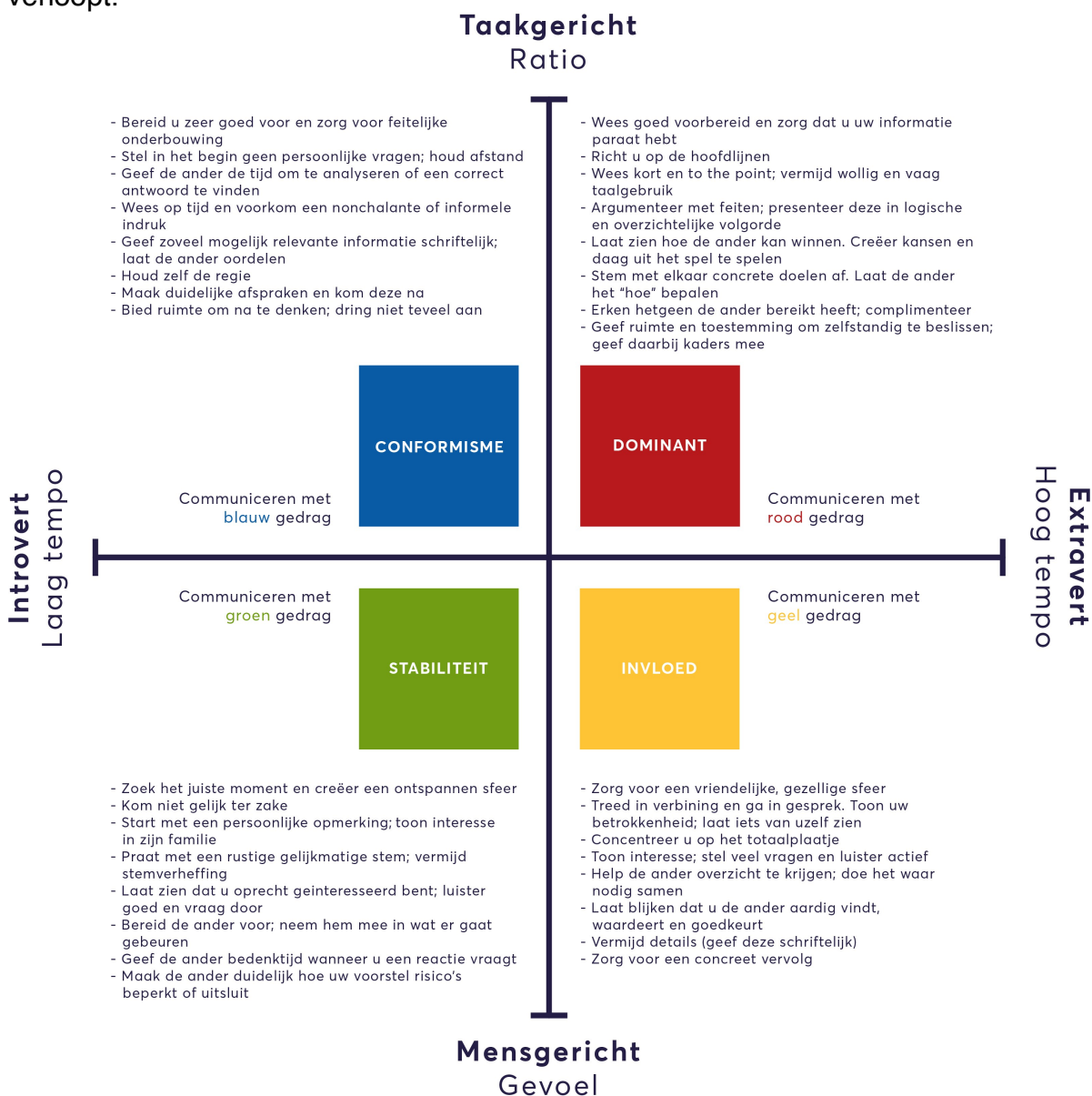
Deze analyse wordt u aangeboden.

Effectiever communiceren met andere stijlen

Waarom loopt het gesprek met de één nu zo gemakkelijk en loopt het met een ander zo stroef? Twee personen met dezelfde gedragsstijl sluiten vaak makkelijker op elkaar aan, omdat ze in de manier waarop ze communiceren veel in elkaar herkennen.

Bij tegenoverliggende gedragsstijlen gebeurt precies het omgekeerde. De sleutel voor een effectievere communicatie zit in het herkennen van de gedragsstijl van de ander, om vervolgens uw eigen communicatie hierop aan te laten sluiten.

In dit hoofdstuk vindt u algemene tips om effectiever te communiceren met andere gedragsstijlen. Door in de praktijk met deze tips aan de slag te gaan, zult u ervaren dat de communicatie soepeler verloopt.



Deze analyse wordt u aangeboden.

Intensiteitsweergave

Op deze pagina vindt u een intensiteitsoverzicht van de verschillende stijlen. Dit overzicht is gebaseerd op uw antwoorden en wordt gemeten aan de hand van de vier DISC-factoren:

- D. Uw wijze van omgaan met problemen en uitdagingen.
- I. Uw manier van overtuigen en beïnvloeden van anderen.
- S. Uw reactie op veranderingen en tempowisselingen.
- C. Uw manier van omgaan met regels en procedures die opgesteld zijn door anderen.

Elke stijl geeft de intensiteit weer van uw score op de verschillende gedragsstijlen, gezien vanuit uw basisstijl.

HOGE D	HOGE I	HOGE S	HOGE C
Egocentrisch	Uitbundig	Afwachtend	Perfectionistisch
Uitdagend	Aanstekelijk	Ontspannen	Conservatief
Veeleisend	Enthousiast	Geduldig	Nauwkeurig
Ambitueus	Inspirerend	Voorspelbaar	Voorzichtig
Pionierend	Motiverend	Loyaal	Precies
Risiconemer	Charismatisch	Consequent	Systematisch
Vastbesloten	Overtuigend	Afgewogen	Ordelijk
Competitief	Beïnvloedend	Betrouwbaar	Plichtsgetrouw
Ondernemend	Optimistisch	Kalm	Objectief
Nieuwsgierig	Onderhoudend	Gelijkmatig	Tactvol
Dominantie	Invloed	Stabiliteit	Conformisme
Verantwoordelijk	Observerend	Beweegbaar	Stevig
Behoudend	Terughoudend	Gestaag	Ingetogen
Berekenend	Feitelijk	Rusteloos	Eigenzinnig
Terughoudend	Sceptisch	Alert	Koppig
Aarzelend	Teruggetrokken	Zoekt verandering	Opstandig
Afwegend	Zwijgzaam	Actief	Willekeurig
Voorzichtig	Kritisch	Ongeduldig	Tartend
Inschikkelijk	Bezorgd	Onstuimig	Autonoom
Bescheiden	Argwanend	Zich aanpassend	Nonchalant
Afhankelijk	Pessimistisch	Initiërend	Sarcastisch
LAGE D	LAGE I	LAGE S	LAGE C

Deze analyse wordt u aangeboden.

Uw ontwikkelpunten

Elke gedragsstijl kent haar eigen kwaliteiten en valkuilen. Deze valkuilen worden ook wel ontwikkelpunten genoemd. Inzicht in uw ontwikkelpunten kan u helpen om uw effectiviteit te vergroten en de communicatie met anderen te verbeteren.

Hieronder staan de mogelijke ontwikkelpunten beschreven die horen bij uw persoonlijke gedragsstijl. Beoordeel voor uzelf welke valkuilen uw functioneren het meest beïnvloeden en noteer twee of drie ontwikkelpunten waaraan u wilt werken.

U kunt de neiging hebben om:

- uw eigen capaciteiten te onderschatten.
- beslissingen subjectief te nemen; alleen op basis van uw gevoel.
- u terughoudend op te stellen bij ontwikkelingen of veranderingen.
- mensen te snel te vertrouwen, vooral wanneer u een goede klik met hen heeft.
- te optimistisch te zijn bij het stellen van doelen en het behalen van deadlines.
- het lastig te vinden om voor uzelf op te komen en besluiten te nemen.

Basis- en responsstijl

Meestal zit er wat variatie in de scores tussen de basisstijl en de responsstijl. Dit houdt in dat we ons iets aanpassen aan de omgeving. In hoeverre u zich aanpast, staat in onderstaand figuur beschreven. Onderzoek voor uzelf waardoor deze aanpassing veroorzaakt wordt.

DOMINANTIE

	basisstijl	responsstijl	
59%	U bent een ondernemend type die uitdagingen prefereert boven routinematig werk. U vindt snel creatieve oplossingen en bent goed in out-of-the-box denken.	Als het gaat om het omgaan met problemen en uitdagingen ziet u geen noodzaak uw huidige houding te veranderen. U heeft de indruk dat uw huidige stijl past bij wat de omgeving van u vraagt.	56%

INVLOED

	basisstijl	responsstijl	
72%	Van nature bent u enthousiast ingesteld. U bent creatief en flexibel. Deze kwaliteiten zet u in om anderen te overtuigen en te inspireren. Spreken voor anderen gaat u goed af.	Als het gaat om uw wijze van overtuigen van anderen komt uw responsstijl overeen met uw basisstijl. U bent van mening dat uw huidige stijl past bij wat de omgeving van u vraagt.	65%

Deze analyse wordt u aangeboden.

© 2021 HRM-Profielen

STABILITEIT

	basisstijl	responsstijl	
61%	Verandering roept bij u spanning op. U bent voorzichtig en stabiel. U prefereert een omgeving waar niet veel veranderingen spelen.	Als het gaat om het omgaan met veranderingen en tempowisselingen verandert uw responsstijl niet ten opzichte van uw basisstijl. U acht het niet noodzakelijk iets te veranderen, in uw ogen past uw huidige stijl bij wat uw omgeving van u vraagt.	65%

CONFORMISME

	basisstijl	responsstijl	
29%	U floreert in een omgeving waar weinig regels gelden. U houdt van uitdaging en zult de regels alleen opvolgen wanneer dit uw eigen regels zijn. U houdt er niet van wanneer anderen u regels of beperkingen opleggen.	Als het gaat om het omgaan met procedures en regels komt uw responsstijl behoorlijk overeen met uw basisstijl. In uw ogen past uw huidige stijl bij wat de omgeving van u vraagt.	28%

Deze analyse wordt u aangeboden.

© 2021 HRM-Profielen

Deel 2: De gedragstijl van Timo in de werkomgeving

In het tweede deel van dit rapport beschrijven we de waarde van Timo voor de organisatie en de werkomgeving. Dit onderdeel is niet alleen interessant voor hem, maar ook voor de leidinggevende en collega's.

Kwaliteiten van Timo

In dit hoofdstuk wordt beschreven wat Timo met zijn gedragskenmerken toevoegt aan de werkomgeving. Onderzoek samen met Timo waar en hoe hij deze specifieke kwaliteiten het beste in kan zetten, waardoor hij nog beter kan floreren.

Timo:

- treedt op als mediator.
- kan goed en aandachtig luisteren.
- weet anderen zelfvertrouwen te geven.
- is vaak opgewekt en enthousiast.
- is volhardend; geeft niet snel op.
- is een stapsgewijze denker.
- zoekt creatieve en ongebruikelijke oplossingen.
- brengt een positieve sfeer met zich mee.

Communiceren met Timo

Effectieve communicatie vereist vaak aanpassing aan de communicatiestijl van de ander. In de communicatie met Timo zal het één beter werken dan het ander.

In dit hoofdstuk staan tips voor een effectievere communicatie met Timo. Dit is verdeeld in twee delen; wat werkt, en wat werkt niet?

Wat werkt:

- Emoties benoemen
- De tijd nemen voor het gesprek
- Voor een vriendelijke, persoonlijke sfeer zorgen
- Ingaan op de thuissituatie en familie
- Oprechte interesse in hem tonen

Wat werkt niet:

- Over zijn gevoelens heen stappen
- Geen zekerheid geven
- Afstandelijk en onpersoonlijk praten
- Uw stem verheffen of boosheid tonen
- Hem proberen te ontnuchteren

Samenwerken als leidinggevende met Timo

In dit onderdeel wordt beschreven hoe de leidinggevende van Timo goed kan aansluiten op zijn gedragsstijl. Wanneer zijn leidinggevende beter inzicht heeft in zijn behoeften en hierop inspeelt, zal dit de samenwerking verbeteren. Hierdoor kan Timo zich als mens verder ontwikkelen en een betere bijdrage leveren aan het realiseren van de beoogde doelen. Het is wenselijk om als leidinggevende met Timo drie tot vier behoeften te selecteren die het meest bijdragen aan de persoonlijke groei van Timo.

Als leidinggevende helpt u Timo in de werkomgeving door:

- samen een plan voor zijn persoonlijke ontwikkeling te maken en zijn groei te volgen.
- meer voor zichzelf op te leren komen en minder automatisch te doen wat anderen zeggen.
- samen een structuur te ontwikkelen om zaken te plannen en af te ronden.
- in gesprekken hem uw volle aandacht, tijd en aanwezigheid te gunnen.
- deadlines te stellen voor belangrijke beslissingen.
- interesse te tonen in zijn dromen en hierop door te vragen.
- hem stabiliteit te bieden en veranderingen te beperken.
- praktische, individuele, stapsgewijze instructies te geven voor taken die nieuw voor hem zijn.
- samen op een gestructureerde wijze doelen en prioriteiten te stellen.
- hem zijn behoeften uit te laten spreken om daarop in te kunnen spelen.

Een effectieve werkomgeving

Om plezier en succes in het werk te hebben is een prettige werkomgeving essentieel. In dit hoofdstuk staan punten beschreven van een werkomgeving waarin Timo floreert.

Het is wenselijk om te onderzoeken welke punten voor Timo belangrijk zijn. En ook, voldoet de werkplek (al) aan deze aspecten?

Timo floreert in een werkomgeving waarin:

- er waardering is voor de gedane werkzaamheden.
- beslissingen democratisch worden genomen.
- minimale veranderingen plaatsvinden.
- hij af en toe in het zonnetje gezet wordt en beloond wordt voor zijn inspanningen.
- routine en ritme aanwezig is.
- ruimte is voor contact met een kleine groep collega's.
- mogelijkheden zijn om hecht en constructief met anderen samen te werken.
- ruimte is voor humor en grappen.
- vrijheid heerst en veel ruimte is voor eigen initiatief.
- variatie is in opdrachten, projecten en taken en weinig routine gevraagd wordt.

De persoonlijke basisstijl van Timo

In dit hoofdstuk worden kenmerken van de persoonlijke basisstijl van Timo beschreven. Deze kenmerken komen voort uit zijn antwoorden en hebben betrekking op zijn natuurlijke gedrag, het basisgedrag.

De persoonlijke basisstijl geeft wezenlijke informatie over zijn gedrag in de werkomgeving.

Mensen in zijn omgeving kennen hem als een terughoudend persoon die zich niet snel aan anderen zal opdringen. Timo is een persoon die gemakkelijk en soms erg veel praat. Wanneer hij dat doet maakt hij vaak gebruik van gebaren en bewegingen. Hij heeft soms zo veel activiteiten tegelijk lopen dat hij graag de ondersteuning van anderen zou willen inschakelen. Timo voelt zich op zijn gemak in een vertrouwde omgeving met bekende collega's. In nieuwe situaties zal hij doorgaans eerst de kat uit de boom kijken. Hij is een stevige persoonlijkheid die een flinke discussie niet uit de weg gaat. Hierbij geeft hij graag zijn mening; gevraagd en ongevraagd. Timo vindt het belangrijk dat de mensen in zijn omgeving het naar hun zin hebben en doet veel om hieraan bij te dragen. Hij wil zichzelf hierbij nog wel eens wegcijferen. Hij vindt het lastig om slecht nieuws over te brengen, omdat dit de situatie of goede harmonie zou kunnen verstoren. Timo is vasthoudend, vastberaden en een harde werker. Deze eigenschappen helpen hem bij het bereiken van zijn doelen en idealen. Hij komt op zijn omgeving over als iemand die lef heeft en denkt vanuit kansen. Hij durft door te pakken en laat zich niet snel ontmoedigen. Timo wordt vaak gezien als iemand die lef heeft en bereid is om risico's te nemen. Timo komt op zijn omgeving over als een ontspannen en vriendelijk persoon die stressvolle situaties niet graag opzoekt. Hij is iemand die graag vooruitkijkt en doelen stelt die gericht zijn op de langere termijn. Hierbij is hij optimistisch ingesteld over de haalbaarheid. Hij wordt gefascineerd door mensen. Hij vindt mensen in zijn team die erg van elkaar verschillen eerder een verrijking dan een beperking. Hij haalt energie uit het coachen van anderen en het opzetten van nieuwe projecten. Hij vindt het vaak lastig om de aandacht bij het gesprek te houden wanneer mensen wollig spreken, uitweiden, of een zeer laag tempo hebben. Timo heeft een hoog werktempo en werkt het liefst voor een leidinggevende die dat ook heeft en die snel beslist. Timo zal confrontaties vermijden en de goede sfeer proberen te bewaken. Hij heeft een duidelijke voorkeur om op een rustige en vriendelijke manier met elkaar te communiceren. Timo geeft er de voorkeur aan om maar met één taak tegelijk bezig te zijn. Hij weet uit ervaring dat zijn gevoel hem niet in de steek laat en durft te vertrouwen op zijn intuïtie. Mensen in zijn omgeving vinden hem doorgaans een gevoelsmens. Hij praat gemakkelijk en veel. Timo zit nooit om een gespreksonderwerp verlegen en weet conversaties gemakkelijk gaande te houden. Timo heeft een brede interesse en vaak

Deze analyse wordt u aangeboden.

meerdere activiteiten naast elkaar lopen. Hierdoor vindt hij het niet altijd even gemakkelijk zich goed te concentreren. Timo heeft de neiging opstandig te worden tegen mensen die hun mening aan hem opdringen. Timo maakt graag zijn eigen keuzes. Zijn manier van communiceren loopt uiteen van een vriendelijke benadering tot een wat fellere, soms aanvallende wijze, waarbij hij graag wil winnen. Hij is doorgaans enthousiast en optimistisch ingesteld. Timo heeft een positieve kijk op de wereld.