

DYNAMISCHE WERKSFEER

Binnen de dynamische werksfeer stemmen mensen hun handelen af op de wisselvalligheden van het leven middels **Verkennen, Remmen en Sturen**.

VERKENNEN: Mensen 'verkennen' wanneer ze afwijken van de geijkte paden en/of hun limieten opzoeken.

Hoe hoger de score op Verkennen, hoe meer mensen nieuwsgierig zijn naar ongekende ervaringen. Het ongewisse van een situatie schrikt hen niet af, integendeel, ze puren als het ware energie uit nieuwe uitdagingen. Ze willen zowel de horizonten van hun omgeving als hun eigen limieten verkennen en beschouwen een situatie vooral vanuit de kansen en opportuniteiten. Ze willen kunnen pionieren en de adrenaline door hun aders voelen stromen. Dit kan gaan van uitgesproken creatieve jobs over projectmatige uitdagingen tot pure prospectie of nog, het zelf opstarten van een onderneming.

Hoe lager de score op Verkennen, hoe minder mensen geneigd zijn om zich in een avontuur te storten en hoe meer ze tevreden zijn met de situatie zoals deze is. Ze zijn weinig gevoelig voor hypes en zoeken niet naar kicks. Ze hebben ook geen uitdaging nodig om goed te presteren en zijn niet voortdurend nieuwsgierig naar het groenere gras achter de heuvelkam. Werkomgevingen die stabiliteit bieden, genieten de voorkeur en omgekeerd, werkomgevingen die stabiliteit nodig hebben, zullen hen met open armen ontvangen.

REMMEN: Mensen 'remmen' wanneer ze zekerheden zoeken en een sterke voorkeur hebben voor vertrouwde omgevingen en werkwijzen.

Hoe hoger de score op Remmen hoe meer bekommerd mensen zijn om de goede gang van zaken. Ze zoeken naar voorspelbaarheid in het leven en hebben behoefte aan wat gekend en vertrouwd is. Ze presteren optimaal wanneer ze weten dat hun energie resultaat oplevert en tot foutloos werk leidt. Ze houden van duidelijke richtlijnen, orde en structuur. Ze zijn van nature erg alert voor mogelijke problemen en obstakels. Afspraken pogen ze naar best vermogen na te komen en richtlijnen worden naar de letter gevolgd.

Hoe lager de score op Remmen, hoe luchthartiger mensen door het leven stappen. Ze maken zich weinig zorgen en liggen niet wakker van een foutje meer of minder. Mensen met een lage score zijn niet afhankelijk van een structurerend kader of strikte instructies om te presteren. Integendeel, wanneer ze routinematige, voorspelbare taken moet invullen of volgens het boekje moeten werken, zal hun motivatie smelten als boter voor de zon en krijgen ze last van monotoniestress.

STUREN: Mensen 'sturen' wanneer ze de toekomst regelen en een persoonlijke orde aanbrengen binnen de tijdruimte.

Hoe hoger de score op Sturen, hoe meer mensen verlangen naar een job met een grote zelfstandigheid. Ze pogen controle te verwerven over alles wat invloed uitoefent op de eigen levenswandel. Ze willen dan ook hun werkomgeving zelf kunnen bepalen en houden hun agenda secuur bij. Ze werken doelgericht, houden van structuur en zoeken naar methodieken om welomlijnde objectieven te realiseren. Ze hebben een innerlijk kompas dat hen leidt bij het maken van keuzes.

Hoe lager de score op Sturen, hoe minder mensen een persoonlijke ordening willen aanbrengen in de tijdruimte. Ze leven eerder toekomstnonchalant. Vooruitzien, voorbereiden, organiseren, beslissen, regelen, orkestreren, knopen doorhakken... zijn niet meteen de werkwoorden die hen uit de stoel doen veren. Ze verwachten en aanvaarden dat hun taken aangestuurd worden en ze schikken hun agenda naar de noden van het moment. Ze werken eerder ad hoc, zowel reactief als meer opportunistisch en verkiezen een breed vizier boven een sterke focus op een doel. Ze zoeken niet de eindverantwoordelijkheid en voelen zich niet geroepen om het gebeuren te regelen en te organiseren. Hun tijdsbesef is eerder vaag en de werkomgeving hoeft niet netjes ordentelijk te zijn.

SOCIALE WERKSFEER

Binnen de sociale werksfeer zijn er drie gedragsprocessen die bepalen hoe de professionele contacten verlopen; **Zenden, Ontvangen en Dicteren**.

ZENDEN: Mensen 'zenden' wanneer ze een praatje slaan met iemand en hun verhaal vertellen. Mensen 'zenden' ook wanneer ze zich tonen middels kledij, sieraden en/of tatoeages.

Hoe hoger de score op Zenden, hoe meer mensen behoefte hebben om hun ervaringen te delen met anderen en hoe meer ze tussen en met mensen willen werken. Ze zijn openhartig, willen zich kenbaar maken, verzorgen hun uiterlijk of willen er mee opvallen. Ze kennen een sterke drang om contacten te leggen, praten ronduit over alles wat ze meemaken en durven hun emoties te tonen. In wezen willen ze beminnen om bemind te worden. Ze houden van het gesproken woord en zijn vaak taalvaardig. Mede hierdoor zullen ze zich makkelijk integreren en hulp/raad durven vragen.

Hoe lager de score op Zenden, hoe minder mensen initiatief nemen om contacten te leggen, hoe minder behoefte ze hebben om hun verhaal te vertellen en hoe meer ze sociale drukte mijden. In groep voelen ze zich onwennig en ze zullen zelden emoties tonen. Ze zijn geneigd hun vriendenkring te beperken tot een select groepje vertrouwelingen. Vaak zijn het stille werkers die anderen zelden of nooit zullen storen.

ONTVANGEN: Mensen 'ontvangen' wanneer ze geduldig luisteren en attent observeren om informatie te vergaren.

Hoe hoger de score op Ontvangen, hoe meer mensen nieuwsgierig zijn naar de wijze waarop anderen in het leven staan en hoe meer ze de motieven van anderen trachten in te schatten. Met deze kennis kunnen ze het eigen gedrag conflict-mijdend bijsturen, weten ze wat er van hen verwacht wordt en kunnen ze interesse betonen in het wel en wee van anderen. Ze pikken sneller lichaamstaal op en cultiveren sociale intelligentie.

Hoe lager de score op Ontvangen, hoe minder mensen zich laten beïnvloeden door derden. Ze focussen vooral op de eigen levenswandel en zijn niet echt nieuwsgierig naar de gevoelens en/of denkwereld van anderen. Ze luisteren selectief-situationeel-functioneel en pikken vooral op wat relevant lijkt voor de professionele taken/verantwoordelijkheid.

DICTEREN: Mensen 'dicteren' wanneer ze zich sterk maken binnen de sociale arena en hun wil opleggen, onderhandelen, speechen, pleiten, instructies geven of opleiden, maar ook wanneer ze argumenteren om hun gelijk te bewijzen of om zich te verdedigen.

Hoe hoger de score op Dicteren, hoe meer mensen de eigen ideeën willen vrijwaren en het denken van anderen willen kunnen bepalen. Een hoge score getuigt van sociale zelfzekerheid, een sterk geloof in de eigen waarden en visies en de durf om voor de eigen rechten op te komen. Deze mensen zijn assertief en zoeken sociale controle in directe confrontatie met anderen. Ze laten zich niet de kaas van het brood stelen en komen vrank uit voor hun mening. Zowel sociale dominantie als assertiviteit sluiten hierbij nauw aan. Wie hoog scoort, verstaat ook de kunst om functioneel te communiceren en kan makkelijker instructies geven, contracten afsluiten, een harde boodschap brengen, een publiek toespreken of corrigerend optreden.

Hoe lager de score op Dicteren, hoe meer mensen zich bescheiden en zelfkritisch opstellen in de sociale arena. Deze mensen willen niemand voor het hoofd stoten en mijden het directe conflict. Ze zoeken zeker niet het laatste woord en nemen zelden uitgesproken standpunten in. Ze hebben het moeilijk om 'Nee' te zeggen en worden makkelijk door emotie verraden wanneer ze dan toch eens de stem verheffen.

FUNCTIONELE WERKSFEER

Binnen de functionele werksfeer ontplooiën mensen hun concrete taak-talenten of deze die zich buiten de sociaal-dynamische sfeer bevinden: **Doen, Denken en Noteren.**

DOEN: Mensen 'doen' wanneer ze met hun handen werken en/of fysieke inspanningen leveren.

Hoe hoger de score op Doen, hoe liever mensen hun lichaam inzetten en de handen uit de mouwen willen steken. Ze verkiezen vaak een job in de fysieke wereld, waar men het gevecht met de materie aan kan gaan en waar handigheid mooi van pas komt. Ze zijn praktisch ingesteld en kijken niet op tegen een fysieke inspanning. Vaak vertonen hun handen de sporen van deze lichamelijke arbeid, die ook een creatieve – of sportieve component in zich kan dragen.

Hoe lager de score op Doen, hoe minder graag mensen hun brood willen verdienen met handenarbeid. Ze hebben andere troeven waarmee ze zich op de arbeidsmarkt wagen en pronken zelfs met hun twee linkerhanden.

DENKEN: Mensen 'denken' wanneer ze langdurig het hoofd pijnigen over abstracte materies, maar ook wanneer ze vluchten uit het hier en nu en fantaseren of piekeren.

Hoe hoger de score op Denken, hoe meer mensen behoefte hebben aan abstractie in de job. Ze zijn sterk conceptueel ingesteld en houden van een klare lijn tussen waar en fout. Het wiskundige theorema en/of het logisch redeneren zit er vaak ingebakken. Een hoge score getuigt ook vaak van affiniteiten met de wereld van symbolen, codes, cijfers, grafieken en/of tabellen. Deze mensen vinden houvast in rationeel begrip en gefundeerde oorzaak-gevolg verbanden.

Hoe lager de score op Denken, hoe meer mensen intuïtief denken en bij voorkeur in het hier en nu met beide voeten op de grond werken. Ze verkiezen praktische uitdagingen boven theoretische en volgen hun buikgevoel om situaties in te schatten en vertrouwen op hun ervaringsrijkdom om er gepast op in te spelen. Een lage score zegt dus veel meer over de manier van denken (intuïtief versus rationeel-wiskundig) dan over IQ. Anders gesteld, mensen kunnen geniaal zijn met een lage score op Denken.

NOTEREN: Mensen 'noteren' wanneer ze wat belangrijk is registreren, documenteren en/of controleren.

Hoe hoger de score op Noteren, hoe meer energie mensen steken in het zorgvuldig registreren, bewaren en beheren van alles wat belangrijk lijkt. Ze willen wat er rondom gebeurt toevertrouwen aan (e)-papier zodat het later raadpleegbaar is. Het getuigt van affiniteiten met de geschreven taal en van een funderende ingesteldheid. Ze zoeken controle over verleden en toekomst, want ook toekomstige activiteiten kunnen omschreven worden middels planning of procedures. Wat zwart-op-wit neergeschreven staat, is wat voor hen echt telt.

Hoe lager de score op Noteren, hoe minder graag mensen belast worden met 'papierwerk' en hoe slordiger ze hier mee omspringen. Deskwerk is niet meteen hun droom-job en het is dan ook niet moeilijk om hen van dit type werk af te leiden. Mensen die opklimmen, zullen de repetitieve administratie al snel delegeren. Deskwerk beschouwen ze veelal als verloren tijd.

Deze 9 'werk'-woorden beschrijven 99% van het werk binnen een professionele context.