

Uitgebreid Rapport

Voorbeeldrapport Communicatiestijlen

Kandidaatcode ILAOUXBS

Datum 13 februari 2020

Inleiding

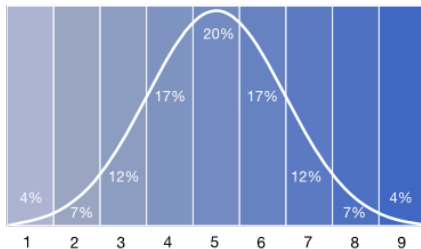
U heeft één of meerdere tests van Online Talent Manager ingevuld. Dit rapport geeft u inzicht in uw testresultaten. Bij elke test geven wij aan wat de test meet, wat uw scores zijn en wat deze scores betekenen. Daarnaast geven wij aan met welke normgroep u bent vergeleken. De tests van Online Talent Manager zijn tot stand gekomen door jarenlange research en voldoen aan alle eisen die worden gesteld aan betrouwbaar testmateriaal.

Normgroep

De scores in dit rapport zijn berekend door uw testresultaten te vergelijken met testresultaten van anderen, de zogenaamde 'normgroep'. Een norm(groep), is een groep kandidaten bestaande uit personen met één of meerdere overeenkomstige kenmerken. Een normgroep kan globaal zijn (bijv. opleidingsniveau hbo), maar ook heel specifiek (leeftijd 50+ of leidinggevende ervaring). Bij elke test staat omschreven met welke normgroep u bent vergeleken.

Staninescores

In dit rapport worden de scores weergegeven als staninescores. Stanine staat voor een schaal met negen intervallen. Na een vergelijking met de normgroep behaalt men een (stanine)score tussen 1 en 9. De staninescore geeft aan of u laag of hoog scoort op het gemeten kenmerk ten opzichte van andere kandidaten binnen de normgroep.



Score 1 of 2 wil zeggen: u scoort laag

Score 3 of 4 wil zeggen: u scoort onder het gemiddelde

Score 5 wil zeggen: u scoort gemiddeld

Score 6 of 7 wil zeggen: u scoort boven het gemiddelde

Score 8 of 9 wil zeggen: u scoort hoog

Voorbeeld:

11% van de normgroep scoort een 1 of een 2 op een kenmerk. Scoort u een 1 of een 2 dan scoort de overige 89% van de normgroep hoger op dit kenmerk dan u.

Scoort u een 5, dan scoort $17+12+7+4 = 40\%$ hoger op dit kenmerk, en 40% lager.

Plaatjes (Quinnmodel)



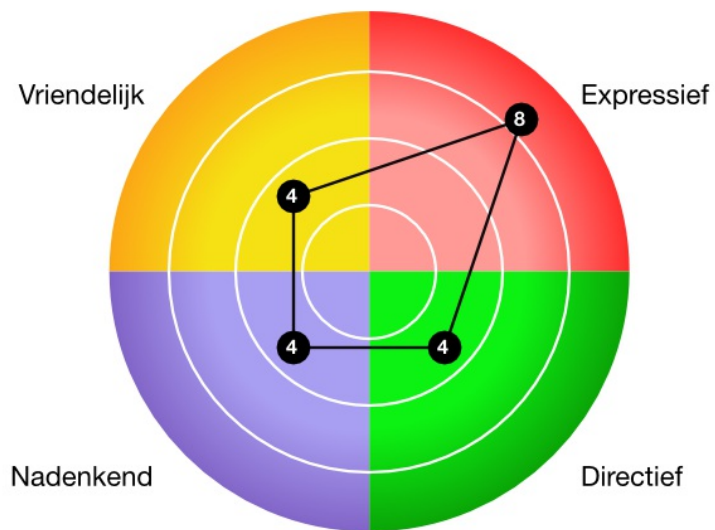
Bij een aantal van de tests in dit rapport worden de resultaten in een cirkelvormig model getoond. Hierdoor ziet u in één oogopslag uw resultaten op de test. Deze cirkel is gebaseerd op het Quinnmodel. Dit model van concurrerende waarden wordt veel gebruikt bij veranderings- en leiderschapstrajecten. Voor meer informatie over het Quinnmodel verwijzen we graag naar de blogs op onze website www.onlinetalentmanager.nl.

Communicatiestijlen

De test Communicatiestijlen brengt in kaart hoe u denkt dat anderen uw manier van communiceren ervaren. Het gaat hierbij niet alleen om uw verbale stijl van communiceren maar ook om non-verbale gedrag. Hoe u op anderen overkomt, welke indruk u maakt, kan per situatie en per persoon verschillen. Toch is de communicatie- en omgangsstijl die u typeert in hoofdlijnen goed te omschrijven. Bij elke vorm van persoonlijke communicatie zijn er twee manieren waarop een persoon zich kan opstellen: sturend of volgend. Komt u over als iemand die een gesprek duidelijk stuurt, of als iemand die eerder geneigd is zich volgend op te stellen? Daarnaast kan er onderscheid worden gemaakt in de manier waarop informatie wordt uitgewisseld of overgebracht. Omschrijft men uw manier van communiceren voornamelijk als zakelijk en feitelijk, of als meer persoonlijk, met meer ruimte voor emoties? Het combineren van sturen/volgen en emoties tonen/inhouden geeft als resultaat vier communicatiestijlen: 'Expressief', 'Directief', 'Nadenkend' en 'Vriendelijk', elk met hun eigen kenmerken.

U bent vergeleken met personen met de volgende kenmerken: (B3)

- Opleidingsniveau: HBO
- Testsituatie: begeleiding



Expressief Mensen met een expressieve communicatiestijl uiten makkelijk gevoelens, hebben veel creatieve ideeën, durven risico's aan te gaan en kunnen ideeën en meningen enthousiast op anderen overbrengen.

1 2 3 4 5 6 7 **8** 9

U denkt dat anderen u zien als iemand die zeer gemakkelijk de eigen gevoelens laat zien, iemand die veel creatieve ideeën heeft en ondernemend is. U denkt te worden gezien als iemand die risico's durft te nemen en die anderen gemakkelijk op enthousiaste wijze kan overtuigen en meeslepen. U moet echter wel uitkijken voor een aantal valkuilen, zoals te veel tegelijk beginnen en te weinig afronden, te impulsief zijn, te veel aan het woord zijn en te optimistische verwachtingen hebben over de goede afloop van dingen.

Directief Mensen met een directieve communicatiestijl nemen actief het heft in handen, zijn resultaatgericht, daadkrachtig en strijdbaar bij tegenslagen. Het zijn organisatoren die ervoor zorgen dat zaken die zijn afgesproken ook daadwerkelijk worden gerealiseerd.

1 2 3 **4** 5 6 7 8 9

U denkt dat anderen u zien als iemand die doorgaans minder geneigd is om anderen onder druk te zetten. Als u iets bij anderen wilt bereiken gaat u graag geduldig te werk en zet u zich in om anderen mee te krijgen. In uw gedrag en communicatie bent u vooral iemand die anderen op een procesmatige manier probeert te sturen, iemand die acceptatie en harmonie nastreeft en die de eigen mening niet altijd uit.

Nadenkend Mensen met een nadenkende communicatiestijl zijn bedachtzaam en terughoudend in de omgang. Ze steunen op het verzamelen en analyseren van feiten en denken en communiceren op een logische en analytische wijze.

1 2 3 **4** 5 6 7 8 9

U denkt dat anderen u zien als iemand die overwegend gevoelsmatig en intuïtief denkt en oordeelt. U springt nogal eens van de hak op de tak en bent minder geneigd om langere tijd met details bezig te zijn. U bent iemand die vrij snel beslissingen neemt en tot actie overgaat, echter ook iemand die zich minder goed lijkt te houden aan gemaakte afspraken. U bent iemand die grote stappen zet bij het vormen van een oordeel, zonder daar lang over na te denken.

Vriendelijk Mensen met een vriendelijke communicatiestijl zijn tegemoetkomend en welwillend. Ze willen graag een goede verstandhouding met iedereen hebben en besteden aandacht aan gevoelens en behoeften van anderen.

1 2 3 **4** 5 6 7 8 9

U denkt dat anderen u zien als iemand die zich doorgaans zakelijk opstelt en die meer oog heeft voor nuchtere feiten dan voor de gevoelens van anderen. U lijkt niet zoveel aandacht te hebben voor iemands welbevinden als die persoon u niet zeer nabij is. U besteedt minder aandacht aan de gevoelens en mening van anderen en heeft meer oog voor uw eigen opvattingen.