

Gedetailleerde abstractie van de vier voornaamste management types

	EXTRAVERT	INTROVERT
RATIONEEL	Technocraat <u>Motief: erkenning</u> <i>Doelgericht, snel beslissen, actief, wil winnen, exclusiviteit</i>	Bureaucraat <u>Motief: kennis</u> <i>Planmatig, systematisch, accuraat, onderzoekend, zakelijk, efficiency</i>
EMOTIONEEL	Katalysator <u>Motief: harmonie</u> <i>Stimulerend, zoekend, vriendschap, gemak, intuïtief handelen</i>	Democraat <u>Motief: zekerheid</u> <i>Erbij horen, wil conformeren, gevoelsmatig, garanties, consolideren</i>

Dit overzicht is niks anders dan een bijeenraping van eigen ervaringen aangevuld met allerlei psychometrische modellen, denk & leer methoden en leiderschap stijlen, waaronder:

- Myers Briggs Type Indicator (MTBI): http://en.wikipedia.org/wiki/Myers-Briggs_Type_Indicator
- California Psychological Inventory (CPI) http://en.wikipedia.org/wiki/California_Psychological_Inventory
- Big 5 of Five Factor Modelling: http://en.wikipedia.org/wiki/Big_Five_personality_traits
- David Kolb Learning Style Inventory (LSI): http://en.wikipedia.org/wiki/Learning_styles
- Situationeel Leiderschap Hersey & Blanchard: http://www.pmwiki.nl/index.php/Leiderschapsstijlen_volgens_Hersey_&_Blanchard
- "Management by xyz" stijlen: <http://www.buzzle.com/articles/management-styles-list-of-different-types-of-management-styles.html>
- Rorschach test: http://en.wikipedia.org/wiki/Rorschach_test
- Management Drive s: <http://www.managementdrives.com/>
- 9 teamrollen van Belbin: http://nl.wikipedia.org/wiki/Meredith_Belbin
- Jack Welch Vitality Curve: http://en.wikipedia.org/wiki/Vitality_curve
- Roos van Leary: http://nl.wikipedia.org/wiki/Roos_van_Leary
- etc ...

	EXTRAVERT / OPEN / NAAR ANDERE GEKEERD	INTROVERT / GESLOTEN / NAAR ZICHZELF GEKEERD
RATIONEEL / BEWUST / GERESERVEERD	<p>Technocraat: Controller/Dirigent – competitief & zelfverzekerd <i>Het is het beste om het zo te doen!</i> <i>Auto: BMW</i></p> <p>Motief: doelgericht, regelbreker, hard, direct, snel beslissen, actief, wil winnen, exclusiviteit, emotioneel stabiel (bij sport: eigen waardigheden verbeteren)</p> <p>Hecht waarden aan: erkenning, beter dan de massa, snelle resultaten, kennis en bekwaamheid van medewerkers, soms status/macho/haantje</p> <p>Dominante stijl: taakgericht, centrale besluitvorming</p> <p>Managementstijl: Autocratisch/Paternalistisch</p> <p>Machtsbron: formele macht (ik ben de baas!)</p> <p>Denkstijl: beoordelen (wat juist is) - realist (hoe pakken wij dit aan)</p> <p>Leerstijl: beslisser (richt zich op praktische zaken)</p> <p>Koop behoefte: trendsetters/status, product is duur maar exclusief en bekend</p> <p>Zwakte: pietluttig, workaholic, wil graag gelijk krijgen, kunnen slecht tegen inefficiëntie en onbekwaamheid van teamleden. Heeft moeite om zijn medewerkers te vertrouwen. Niet geïnteresseerd in de mening van andere. Soms intimiderend, intolerant, kortzichtig, arrogant</p> <p>Angst: bang om controle te verliezen</p> <p>Vertrouwen winnen: toets zijn verwachtingen, hou hem op de hoogte van jouw vorderingen, wees professioneel, hou je kennis bij, kom bekwaam over en maak altijd alles perfect af! Vertel hem dat jij zijn problemen kan oplossen.</p> <p>Tip: vaak zo doel gericht dat hij de menselijk kant van het werk uit het oog verliest. Spreek hem erover aan, hij zal het appreciëren</p> <p>Niet doen: beslissing nemen zonder zijn zeggenschap, zijn kritiek niet accepteren, probleem niet tijdig melden, over hem rodelen!</p>	<p>Bureaucraat: Denker / Analist – methodisch & gesloten <i>Wij worden geacht om het zo te doen!</i> <i>Auto: VOLVO</i></p> <p>Motief: planmatig, systematisch, accuraat, onderzoekend, zakelijk, zekerheid, efficiency, financieel voordeel, documenteren,</p> <p>Hecht waarden aan: hiërarchie, betrouwbaarheid</p> <p>Dominante stijl: project en procedure gericht, scheiding tussen takken en verantwoordelijkheden</p> <p>Management stijl: Total Quality Mgt/Mgt by Decision Models/Mgt by Information Syst.</p> <p>Machtsbron: deskundigheidsmacht: (ik heb de juiste kennis!)</p> <p>Denkstijl: beschrijven (wat waar is) - criticus (wat klopt er niet)</p> <p>Leerstijl: denker (zoekt naar verbanden en verklaringen)</p> <p>Koop behoefte: conservatief/zekerheid, product is bewezen veilig en betrouwbaar</p> <p>Zwakte: inflexibel, tijd nodig om na te denken en alles te analyseren, weinig aandacht voor wat om hem heen gebeurt, onverschillig over gevoelens van andere, zit graag alleen, deelt niet zijn privéleven, geeft geen complimenten.</p> <p>Angst: bang om gezicht te verliezen (nooit laten merken dat hij iets niet weet)</p> <p>Vertrouwen winnen: respecteer zijn plan, kennis en gezag, noem hard feiten en benadruk de bewijzen van jouw resultaten. Werk planmatig en systematisch. Maak altijd alles op tijd af!</p> <p>Tip: Wijs hem op gepaste wijze dat andere willen helpen, over het belang van teamwerk.</p> <p>Niet doen: vragen of je het goed doet, onnodig storen! Vertraging of procedurele fout niet tijdig melden!</p>
EMOTIONEEL / INTUITIEF / WARM	<p>Katalysator: Strateeg/Motivator/Team-builder – open & creatief <i>Wij geloven in deze strategie!</i> <i>Auto: SAAB</i></p> <p>Motief: gemak, stimulerend, zoekend, vriendschap, warm, harmonie, intuïtief handelen, trendsetter, soms egotripper</p> <p>Hecht waarden aan: sociaal, creativiteit, enthousiasme, houd van nieuwe dingen, experimenteert graag, leeft in het nu.</p> <p>Dominante stijl: visionaire en strateeg, vaak charismatisch, weet goed wat hij wil, hoe hij het wil en waarom, zowel relatie en resultaat gericht, verwacht dat zijn team meedenkt, apprecieert de mening en interesse van zijn medewerkers ten volle. Netwerker!</p> <p>Management stijl: Management by Walking Around /Mgt by Objectives</p> <p>Machtsbron: persoonlijkheidsmacht (ik ben inspirerend!)</p> <p>Denkstijl: bedenken (wat nieuw is) - dromer (visie, toekomst)</p> <p>Koop behoefte: early adaptor/visionaire, product=vernieuwend/revolutionaire</p> <p>Leerstijl: doener (pakt ideeën van anderen op en gaat aan de slag)</p> <p>Zwakte: kan niet alleen beslissingen nemen, zal niet jouw problemen oplossen! slecht in administratie, makkelijk afgeleid</p> <p>Angst: bang om vertrouwen van andere te verliezen</p> <p>Vertrouwen winnen: denk met hem mee, geef suggesties, liefst out-of-the-box. Accepteer verantwoordelijkheden en voer ze uit!</p> <p>Tip: Help hem met administratie en het nemen van beslissingen</p> <p>Niet doen: collega's in het diskrediet brengen, solist werken</p>	<p>Democraat: Supporter/Politicus – humaan & onzeker <i>Hoe gaan wij het doen!</i> <i>Auto: VOLKSWAGEN</i></p> <p>Motief: zekerheid, erbij horen, wil conformeren, gevoelsmatig, garanties, consolideren, netwerken (bij sport: gericht op resultaat t.o.v. andere)</p> <p>Hecht waarden aan: inspraak en participatie van medewerkers, macht bij het team, aardig gevonden worden!</p> <p>Dominante stijl: ondersteunend, participatief, sturen op het relationele. Delegeert graag, laat medewerkers vrij omdat hij ze vertrouwt</p> <p>Management stijl: Laissez-Faire/Democratisch</p> <p>Machtsbron: referentiemacht (ik ken veel mensen!)</p> <p>Leerstijl: dromer (bekijkt de zaak vanuit verschillende hoeken, neemt de tijd)</p> <p>Koop behoefte: volger, product wordt door trendsetters gekocht</p> <p>Zwakte: houd ervan andere te helpen, vaak ten kosten van zichzelf. Slechte dossier kennis! exhibitionist, overdreven met geven van complimenten.</p> <p>Angst: bang om niet aardig gevonden te worden</p> <p>Vertrouwen winnen: bespreek gevoelens en privéleven. Neem inhoudelijk leiding en werk samen in het team om zelfstandig het werk af te maken</p> <p>Tip: zorg ervoor dat hij niet totaal onverschillig wordt over de inhoud, wijs hem dat mensen sturing nodig hebben. Positief over hem naar zijn baas</p> <p>Niet doen: hem vermoeien met inhoudelijke details, geen interesse tonen in zijn gedrag en gevoelens, geen positieve feedback geven</p>

man = rationeel, analytisch, strategisch, besluitgericht, taai, agressief, onafhankelijk, concurrerend / **vrouw** = intuïtief, emotioneel, onderdanig, begrijpend, opvoedend, samenwerkend

Gedragsvoorkeur tijdens onderhandelen binnen de Roos van Leary

