

Vragenlijst invloedstijlen

Hieronder treft u 60 uitspraken aan. U wordt gevraagd aan te geven of die uitspraken van toepassing zijn op uw gedrag. Het gaat om wat u doet in face-to-face contact, niet over hoe u zich gedraagt in contact per e-mail o.i.d.

Concentreer u bij het invullen op wat u feitelijk doet om een ander te beïnvloeden wanneer u met iemand in gesprek bent. Vul achter elke zin in de kolom aan de rechterzijde het rondje op indien de betreffende uitspraak van toepassing is op uw gedrag, maar alleen **als u er 100% zeker van bent dat u het beschreven gedrag regelmatig vertoont**. Indien de betreffende uitspraak niet of slechts weinig van toepassing is op uw gedrag in gespreksituaties, gaat u over naar de volgende uitspraak. Tracht bij de invulling zo openhartig en eerlijk mogelijk te zijn en denk niet te lang na bij het beantwoorden van de vragen. Na de 50 uitspraken vindt u een instructie om u antwoorden te verwerken.

Doet u het volgende?

- | | |
|--|---|
| 1. Gerichtte voorstellen doen | 0 |
| 2. Met duidelijke argumenten voor de dag komen | 0 |
| 3. Door te geven iets van anderen gedaan krijgen | 0 |
| 4. Anderen direct en precies vertellen wat ze moeten doen | 0 |
| 5. Anderen een compliment geven als ze iets goed gedaan hebben | 0 |
| 6. De voorwaarden aangeven waaronder u bereid bent iets voor anderen te doen | 0 |
| 7. Anderen vragen naar hun mening | 0 |
| 8. Luisteren naar wat anderen te zeggen hebben | 0 |
| 9. Uitdrukking geven aan uw persoonlijke gevoelens | 0 |
| 10. Gemeenschappelijke doelen onder woorden brengen | 0 |
| 11. Anderen de aantrekkelijke kanten van een (toekomst)situatie laten zien | 0 |
| 12. Voorstellen van de ander accepteren | 0 |

13. Concrete voorstellen doen voor de aanpak van een probleem 0
14. Voorstellen ondersteunen met heldere argumenten 0
15. Iemand een gunst verlenen zonder direct iets terug te willen ontvangen 0
16. Anderen laten weten volgens welke maatstaven u over hen zal oordelen 0
17. Anderen op gemaakte fouten wijzen 0
18. Door druk uit te oefenen op anderen uw eisen kracht bijzetten 0
19. Anderen uitnodigen deel te nemen aan het gesprek 0
20. Meningsverschillen tussen anderen zorgvuldig onder woorden brengen 0
21. Open kaart spelen 0
22. Anderen aanmoedigen gemeenschappelijke doelen na te streven 0
23. Een aantrekkelijk beeld schetsen van het beoogde eindresultaat 0
24. Kritiek van de ander op de meeste punten accepteren 0
25. Heldere voorstellen en suggesties presenteren 0
26. Voorbeelden gebruiken om een standpunt aan anderen over te brengen 0
27. Iemand aanbevelen voor het deelnemen aan een project 0
28. Eigen wensen en behoeften duidelijk maken 0
29. Anderen prijzen voor hun prestaties 0
30. Anderen een tegenprestatie aanbieden om direct iets van hen gedaan te krijgen 0
31. Anderen die een tegengestelde opvatting lijken te hebben, de ruimte geven hun opvatting kenbaar te maken 0
32. Niet alleen naar de woorden maar ook de gevoelens achter de woorden van anderen horen en weergeven 0
33. Openhartig zijn over uw eigen twijfels en onzekerheden 0

34. Zoeken naar punten van overeenstemming bij meningsverschillen 0
35. Een ideaalbeeld van de toekomst schetsen 0
36. De inbreng van anderen volgen 0
37. Gerichte voorstellen doen voor het oplossen van een probleem 0
38. Uitgesproken opvattingen verdedigen 0
39. Je hulp aanbieden om iemand verder te helpen 0
40. Anderen duidelijk maken wat u van hen verwacht 0
41. Kritiek uiten op het gedrag van anderen 0
42. Voorstellen doen: 'Als jij dit, dan ik dat' 0
43. Anderen vragen een bijdrage aan het gesprek te leveren 0
44. Nagaan of u anderen goed begrepen heeft 0
45. Eigen fouten of vergissingen ruitelijk toegeven 0
46. Gemeenschappelijke belangen onder woorden brengen 0
47. Een beeldend en kleurrijk toekomstperspectief schetsen 0
48. Akkoord gaan met de aanpak van de ander, zonder er veel tegen in te brengen 0
49. Op eigen initiatief mogelijke oplossingen voor problemen aandragen 0
50. Eigen voorstellen met duidelijke argumenten onderbouwen 0
51. Met de ander meedenken en een probleem ter plekke oplossen 0
52. Eigen verwachtingen en eisen direct en nadrukkelijk onder woorden brengen 0
53. Anderen duidelijk maken of zij aan de door u gestelde verwachtingen hebben voldaan 0
54. Aangeven dat je niets kan doen als de ander niet meedoet 0
55. Anderen aan het woord laten komen 0

- 56. In eigen woorden weergeven wat anderen hebben gezegd 0
- 57. Eigen onzekerheden toegeven 0
- 58. Anderen laten zien wat u met elkaar kunt bereiken door de handen ineen te slaan 0
- 59. Met bevlogenheid je visie delen 0
- 60. Initiatieven van de ander honoreren 0

Verwerking van uw antwoorden

Neem nu de opgevulde rondjes uit de vragenlijst in de onderstaande tabel over, door voor elk opgevuld rondje het met de vraag corresponderende nummer te omcirkelen. Tel vervolgens het aantal omcirkelde nummers per regel bij elkaar op (het minimum is 0, het maximum is 5).

					Totaal	
1.	13.	25.	37.	49.	___ = ADV	(Overtuigen, Adviseren)
2.	14.	26.	38.	50.	___ = BEA	(Overtuigen, Beargumenteren)
3.	15.	27.	39.	51.	___ = AAN	(Overtuigen, Aanbieden)
4.	16.	28.	40.	52.	___ = VERW	(Stellen, Verwachtingen uiten)
5.	17.	29.	41.	53.	___ = WAA	(Stellen, Waarderen)
6.	18.	30.	42.	54.	___ = FAC	(Stellen, Faciliteren)
7.	19.	31.	43.	55.	___ = BET	(Overbruggen, Betrekken)
8.	20.	32.	44.	56.	___ = LUI	(Overbruggen, Luisteren)
9.	21.	33.	45.	57.	___ = ONT	(Overbruggen, Onthullen)
10.	22.	34.	46.	58.	___ = VERB	(Inspireren, Verbinden)
11.	23.	35.	47.	59.	___ = VIS	(Inspireren, Visie delen)
12.	24.	36.	48.	60.	___ = INIT	(Inspireren, Initiatief volgen)

Uw invloedprofiel

Teken nu uw invloedprofiel door in het onderstaande diagram een kruisje op de juiste plaats in de betreffende kolom te zetten en daarna de verschillende kruisjes met elkaar te verbinden door middel van het trekken van rechte lijnen.

SCORE	ADV BEA AAN	VERW WAA FAC	BET LUI ONT	VERB VIS INIT
5				
4				
3				
2				
1				
STIJL	Overtuigen	Stellen	Overbruggen	Inspireren
RICHTING	Duwen		Trekken	

Interpretatie

Door het invullen van de vragenlijst geeft u uw observaties van uw eigen invloedgedrag weer. Het profiel toont de relatieve frequentie van uw gedrag. Ga eens na of u tevreden bent over de wijze waarop u gewend bent invloed uit te oefenen. Heeft het inzetten van de stijlen zoals u dit in de praktijk doet het gewenste effect?

Balans

Hoogstwaarschijnlijk lijkt uw profiel op een berglandschap: sommige stijlen en gedragssoorten gebruikt u vaak, terwijl u andere niet of veel minder vaak toepast. Stel uzelf nu eens de vraag of u bepaalde invloedstijlen soms te vaak (dus ook in situaties die daar niet geschikt voor zijn) gebruikt of juist veel te weinig (dus ook niet in situaties die daar juist uitermate geschikt voor zijn).

Het is onder normale omstandigheden van belang dat u ongeveer evenveel pieken als dalen aantreft in de duwstijlen en in de trekstijlen. Mocht dat niet het geval zijn, dan doet u er goed aan u eens toe te leggen op de stijlen van de energierichting die u relatief weinig gebruikt.

NB: De stijlen van 'weg bewegen' zijn niet gescoord in deze vragenlijst. Aanwenden van deze stijlen wordt niet als effectief gezien, de mate van invloed neemt af.