



UNLOCKING HUMAN POTENTIAL

Sample User

BAI Report

maandag 7 oktober 2019

Inleiding tot uw BAI-stijl



WAT ZIJN GEDRAGSHOUDINGEN?

Gedragshoudingen zijn de gedachten, gevoelens en emoties die onbewust vorm geven aan elke beslissing die we nemen. Het zijn de onzichtbare invloeden die ons aandrijven en motiveren; de interne factoren die onze voorkeuren, keuzes en acties aansturen. Alles wat we doen en zeggen, alles wat we nastreven en graag willen, is een product van onze gedragshoudingen. Ze vormen een fundamenteel onderdeel van wie we zijn.

De gedragshoudingsindex meet deze passies en waarden met betrekking tot de omgeving van mensen.

Veel mensen zijn zich niet bewust van hun gedragshoudingen, hoewel ze een grote rol spelen in de keuzes die we elke dag maken. Het zijn de verborgen katalysatoren die ons aan het denken zetten: Waarom heb ik dat gedaan? Wat was mijn gedachtegang op dat moment? Het zijn ook de fundamentele verlangens die, als ze worden erkend, ons kunnen helpen bij het nemen van belangrijke beslissingen die de loop van ons leven vormgeven.

De primaire gedragshoudingen die ons door ons leven leiden, geven aan dat we elk van de volgende zaken in verschillende mate waarderen:

- Innerlijk bewustzijn/spiritueel
- Sociaal/humanitair
- Macht/politiek
- Economisch/materieel
- Artistiek/innovatief
- Kennis/vakkundigheid

We zien alleen het resultaat van een gedragshouding, terwijl de eigenlijke houding verborgen blijft. Stel je bijvoorbeeld een persoon voor die de keuze overweegt tussen een opleiding Beeldende Kunst versus een opleiding in Kunstonderwijs. Als de persoon bijvoorbeeld voor Beeldende Kunst kiest, dan is de gedragshouding die zich het sterkst manifesteert in deze keuze de Artistieke dimensie. De houding die net iets minder intens is, is het nastreven van de gedragshouding van Kennis. Dit blijkt uit de keuzes die de persoon maakt. In dit scenario wordt de persoon in de eerste plaats gemotiveerd door een diep respect voor individuele creativiteit en artistieke expressie. Die gedragshouding werd de belangrijkste factor in het besluitvormingsproces: de houding die meer gewicht in de schaal bracht dan de anderen bij het afwegen van de verdiensten van de verschillende keuzes.



Deze persoon kan zijn of haar beslissing aan vrienden uitleggen door te zeggen dat het gewoon "aanvoelde" als de juiste keuze, maar in feite is er een meetbare set van houdingen die iedereen gebruikt bij het maken van makkelijke of moeilijke beslissingen. De beroepskeuze van een persoon kan een van de meest voor de hand liggende uitingen van zijn of haar gedragshoudingen zijn. Maar we zien zelfs dat houdingen invloed hebben op kleinere zaken, zoals onze koopgewoonten. Kiezen we voor een product omdat dit het meest praktisch is, of is dat ondergeschikt aan het ontwerp van het product of het gevoel dat het product oproept?

Gedragshoudingen hebben inderdaad een directe invloed op levenskeuzes, productiviteit en werktevredenheid. Wanneer keuzes worden afgestemd op iemands gedragshouding, zorgt dit voor meer passie en meer voldoening in werk en leven.

Meer over gedragshouding:

- Je gedragshouding moet in lijn zijn met je doelen en doelstellingen
- Het herkennen van gedragshoudingen maakt gemakkelijker doelen te kiezen
- Je besteedt meer energie aan de gedragshoudingsdimensies die je waardeert
- Houdingen die zowel passen bij (als botsen met) andere gedragsdimensies
- Gedragshoudingen kunnen in de loop van de tijd veranderen als gevolg van omstandigheden en beschikbare middelen

Overzicht

Gedragshoudingsstijlen in een oogopslag

I-SPEAK

De afkorting "I-SPEAK" staat voor de zes verschillende stijlen die een persoon aanspreken. Elk illustreert een andere manier om je motivaties, passies en je energie-investeringen te prioriteren door middel van gedachten, taken en activiteiten die je het meest bevredigend vindt. I-SPEAK is de taal van je werkpassie.

Eén ding is duidelijk, onze acties en wat we doen met onze vrije tijd spreken een duidelijke taal voor anderen. I-SPEAK is ontworpen om onze onderliggende PASSIES te onderzoeken en de wensen die we koesteren op de werkplek en daarbuiten.

Wanneer een persoon zich bezighoudt met een taak die past bij de gedragshouding die hij/zij waardeert, zeggen we dat hij/zij een "goede houding" heeft. Omgekeerd, als iemand zich bezighoudt met een taak die niet in overeenstemming is met zijn of haar primaire gedragshouding, classificeren we hem of haar als iemand met een "slechte houding". Het afstemmen van je carriëredoelen op je gedragshouding helpt je je positiever te voelen over je werk.

"Passie is energie. Voel de kracht die voortkomt uit het concentreren op wat je graag doet."
Oprah Winfrey

I = Innerlijk bewustzijn/spirituele groei – een verlangen naar evenwicht, harmonie en zelfgroei

S = Sociaal/humanitair – een verlangen om anderen belangeloos te helpen

P = Macht/politiek – een wens om de controle of invloed te hebben

E = Economisch/materieel – een verlangen naar financiële zekerheid of economisch gewin

A = Artistiek/innovatief – een verlangen om uniekheid of individualiteit uit te drukken

K = Kennis/vakkundigheid – een verlangen om te leren en meer begrip te krijgen



I Innerlijk bewustzijn/ spiritueel	S Sociaal/ humanitair	P Macht/ politiek	E Economisch/ materieel	A Artistiek/ innovatief	K Kennis/ vakkundigheid
Bewustzijn verhogen	Anderen helpen	Beïnvloeding van anderen	Mogelijkheden creëren	Jezelf uitdrukken	Ontdekken
Innerlijke rust brengen	Anderen dienen	Netwerk	Vooruitgang boeken	Inspireren	Onderzoeken
Inzicht verschaffen	Overtuigen verdedigen	Verandering bewerkstelligen	Voortbouwen op een idee	Creëren	Anderen onderwijzen
Evenwicht scheppen tussen lichaam en geest	Een katalysator zijn	Erkend worden	IJverig zijn	Uniek zijn	Onderwerpen verkennen
Zich aan doctrines houden	Initiatief nemen	Invloed uitoefenen op kwesties	Stabiliteit	Delen met anderen	Leren
Streven naar spiritualiteit	Invloed uitoefenen voor goede doelen	Beleid maken	Middelen hebben	Origineel zijn	Anderen verrijken
Ontdekken van doel en passie	Bewustwording creëren	Meningen veranderen	Doelstellingen bereiken	Iets nieuws produceren	Zoeken naar waarheden

Jouw BAI-stijl

Primaire stijlkenmerken

De primaire stijl van Sample is 'Economisch/materieel'



Economisch/materieel

de wens om rijkdom te verwerven en behouden

Personen met een hoge score voor Economisch/materieel zijn meestal praktisch, georganiseerd en resultaatgericht. Ze tonen een vooruitdenkende persoonlijkheid met het vermogen om strategisch te plannen voor de toekomst. Hun doel is financiële zekerheid door het vergaren van rijkdom of door het bouwen van iets concreets en duurzaam. Zij zien hard werken en opofferen als noodzakelijk om een comfortabele en zekere toekomst te creëren.

En bovenal zijn ze op zoek naar:

- Economische stabiliteit
- De financiële vrijheid om ervaringen op te doen, te reizen en het leven ten volle te leven
- Een tastbare manier om hun succes te meten
- Een financieel zekere toekomst

Hoewel het verleidelijk is om de Economisch/materiële persoon als materialistisch te zien, is deze persoon in werkelijkheid niet gericht op geld zelf. Geld en bezittingen vertegenwoordigen eerder een gevoel van veiligheid en een investering in de toekomst. De meeste door geld gedreven mensen zijn in feite vrij onbaatzuchtig. Ze begrijpen dat ze de financiële middelen nodig hebben om hun kinderen naar een goede school te sturen, op vakantie te gaan of een comfortabel leven te leiden. Ze kunnen het schooltoneelstuk van hun kind missen omdat ze moeten werken. Ze kunnen lange avonden werken die ze niet door kunnen brengen met hun geliefden. Maar dit is een offer dat ze bereid zijn te brengen om het geluk op lange termijn te waarborgen. Hun inzet voor financiële beloning is het resultaat van een vooruitdenkende persoonlijkheid. Vaak wordt dit gedaan als een tastbare uitdrukking van liefde.

Voor sommigen is geld een meetinstrument of maatstaf om hun prestaties bij te houden. Deze mensen reageren positief op een compensatiesysteem op de werkplek dat gebaseerd is op financiële prikkels. Voor anderen is het nastreven van financieel gewin een investering in de toekomst. Economisch/materiële gedragshoudingen zijn het kenmerk van geduldige, vasthoudende en doelgerichte personen. Zij willen het geld niet uit hebzucht, maar uit wat het vertegenwoordigt voor hun toekomst. De materialistisch gemotiveerde persoon moet niet als egoïstisch worden gezien, maar eerder als praktisch en doelgericht.

Jouw BAI-stijl

BAI-stijl vervolg

Kwaliteiten die uniek zijn voor mensen die "Economisch/materieel" waarderen

Algemene kenmerken:

- Geduldig
- Zelfbeheersing
- Georganiseerd
- Hardwerkend
- Gemotiveerd door het proces, niet door mensen

Mogelijke beperkingen:

- Kan een workaholic zijn
- Kan ten onrechte worden aangemerkt als hebzuchtig
- Rationaliseert het opofferen van tijd met geliefden in dienst van toekomstig financieel succes
- Heeft het moeilijk om in het moment te leven
- Ziet rijkdom als de primaire indicator van status en succes

Kenmerken in combinatie met andere gedragshoudingen

- In combinatie met een hoge gedragshouding van Innerlijk bewustzijn worden Economische/materiële impulsen getemperd door spiritualiteit en een bewustzijn van universele waarheden die belangrijker zijn dan materiële welvaart.
- In combinatie met een hoge Sociaal/humanitaire gedragshouding wordt het doen van de juiste dingen net zo belangrijk als materieel gewin. Door een financieel zekere toekomst voor zichzelf te creëren, genereren zij de middelen om ook anderen te helpen.
- In combinatie met een hoge Macht/politieke gedragshouding zien zij geld en macht als met elkaar verbonden, waarbij ze het ene gebruiken om het andere te bereiken. Deze mensen zijn meer bereid om financiële risico's te nemen.
- In combinatie met een hoge Artistieke/innovatieve gedragshouding gaan ze op zoek naar innovatieve manieren om financieel voordeel te halen uit artistieke inspanningen, of gebruiken ze hun middelen om te investeren in nieuwe projecten die tot de verbeelding spreken.
- In combinatie met een hoge Kennis/vakkundigheid gaan zij op zoek naar rijkdom door een erkend expert in hun vakgebied te worden.

Jouw BAI-stijl

Secundaire stijkenmerken

De secundaire stijl van Sample is 'Innerlijk bewustzijn/spiritueel'



Innerlijk bewustzijn/spiritueel

een verlangen naar eenheid, harmonie en evenwicht in alle aspecten van het leven

Hoewel veel mensen met een hoog Innerlijk bewustzijn/spirituele groei naar de kerk gaan, mediteren of tot een spirituele groep behoren, zijn dit geen van allen essentiële kenmerken van deze stijl. De belangrijkste kenmerken die geassocieerd worden met een hoog Innerlijk bewustzijn/spirituele groei zijn vriendelijkheid, empathie, vrijgevigheid en respect voor alle levende wezens.

En bovenal proberen ze:

- een dieper inzicht krijgen in de wereld om hen heen
- zichzelf te begrijpen en te accepteren
- zich te verbinden met entiteiten buiten zichzelf
- een hoger doel te dienen
- vreugdevol en dankbaar te leven

Hoewel deze gedragshouding zich kan uiten als een spirituele of religieuze toewijding aan een hogere macht, zijn degenen die gemotiveerd worden door Innerlijk bewustzijn/spirituele groei vooral geïnteresseerd in zelfverwerkelijking door middel van religie, geloof of filosofie. Ze zetten zich in om de zin van het leven te verkennen, hun plaats in het universum en de verbanden tussen alle levende wezens. Ze geloven dat er meer in het leven is dan wat het oog kan waarnemen.

Mensen met een hoog niveau van Innerlijk bewustzijn/spirituele groei zijn toegewijd aan het genereren van een diepere betekenis van zichzelf, anderen en de wereld om hen heen. Het zijn gewetensvolle en zeer medelevende personen, wiens zorg voor harmonie zich vaak uitstrekt tot de wereld om hen heen. Zij kunnen streven naar sociale rechtvaardigheid, "groene" initiatieven en milieuvriendelijke doelen.

Voor degenen die zich laten leiden door Innerlijk bewustzijn/spirituele groei, heeft het vinden van zingeving in het leven weinig of niets te maken met de tastbare of fysieke elementen van de wereld. Een persoon met een hoog niveau van Innerlijk bewustzijn/spirituele groei kan materiële zaken nutteloos vinden. Voor veel mensen hebben bezittingen en materiële rijkdom geen hoge prioriteit. In plaats daarvan hechten ze waarde aan persoonlijke ervaringen, tijd doorbrengen met vrienden en familie, samenwerking en bewust leven.

Een persoon die wordt gemotiveerd door deze gedragshouding wordt op unieke wijze geïnspireerd door zijn of haar overtuigingen en aangedreven door zijn of haar geloof. Zij hebben vertrouwen in de principes die zij hoog in het vaandel dragen. Deze personen zijn al dan niet religieus in de formele zin van het woord, maar ze hebben wel een sterk intern moreel kompas en kunnen goed functioneren in omgevingen die routines, tradities, geloof of respect voor het gezag vereisen.

Jouw BAI-stijl

BAI-stijl vervolg

Kwaliteiten die uniek zijn voor mensen die "Innerlijk bewustzijn/spiritueel" waarderen

Algemene kenmerken:

- In staat om kernwaarden, overtuigingen en principes te verwoorden
- Aangetrokken tot gebed, meditatie en/of filosofie
- Toegewijd aan het behoud van de verbindingen tussen de geest, het lichaam en de ziel
- Liefdevol en loyaal
- Familiegericht met een sterke morele overtuiging

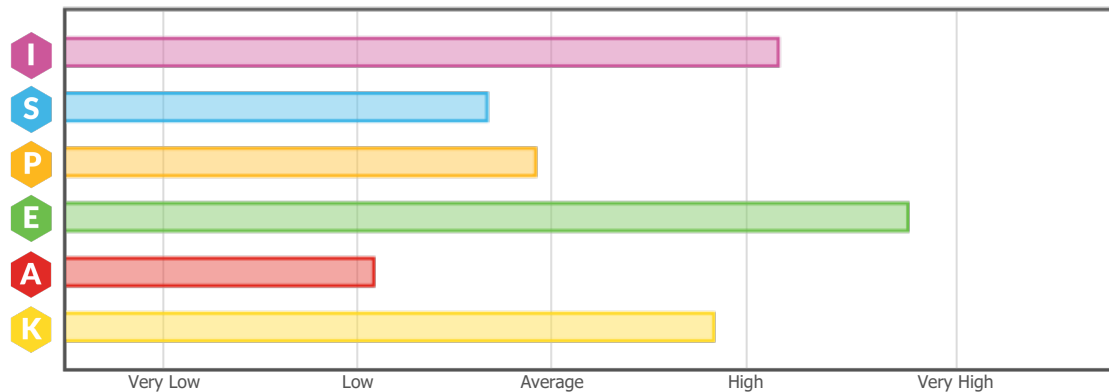
Mogelijke beperkingen:

- Weinig tijd voor mensen die de dingen anders zien, vooral degenen die door emoties worden geregeerd
- Hecht teveel waarde aan gelijk hebben
- Verandert zelden van gedachten, zelfs als de logica anders voorschrijft

Kenmerken in combinatie met andere gedragshoudingen

- In combinatie met een hoge Sociaal/humanitaire gedragshouding zijn hun spirituele overtuigingen sterk verbonden met hun gevoel voor rechtvaardigheid, eerlijkheid en gelijkheid.
- In combinatie met een hoge Macht/politieke gedragshouding willen ze zien dat hun overtuigingen worden opgevolgd en zullen ze op een voldoende grote schaal naar macht zoeken om ervoor te zorgen dat dit gebeurt.
- In combinatie met een hoge Economische/materiële gedragshouding zullen ze schoonheid vinden in de natuur, en worden ze diep spiritueel bewogen door kunst.
- In combinatie met een hoge Artistieke/innovatieve gedragshouding vinden ze schoonheid in de natuur en worden ze diep spiritueel bewogen door kunst.
- In combinatie met een hoge Kennis/vakkundigheid zijn zij sterke pleiters voor hun overtuigingen.

BAI-intensiteit



I Innerlijk bewustzijn/spiritueel - Hoog

- Gedreven door de noodzaak om hun plaats in het geheel te ontdekken.
- Geloofd dat er antwoorden zijn op de spirituele vragen die ze stellen, maar dat er ook betekenis zit in de zoektocht zelf.

S Sociaal/humanitair - Gemiddeld

- Medelevend, maar vooral geïnteresseerd om bij te dragen aan zaken waarmee affiniteit is.

P Macht/politiek - Gemiddeld

- Evalueert elke situatie individueel om te bepalen hoeveel of hoe weinig controle ze willen uitoefenen.
- Als de kwestie of het project voor hen belangrijk is, nemen zij de controle over. Zo niet, dan zijn ze bereid een ondersteunende rol op zich te nemen zolang ze niet gemicromanaged worden en binnen de beperkingen van het project onafhankelijk zijn.

E Economisch/materieel - Zeer hoog

- Geld en waar het voor staat is van groot belang.
- Status wordt gezien als een bijproduct van rijkdom.

A Artistiek/innovatief - Laag

- Vereist geen artistieke expressie om zich tevreden te voelen.
- Praktisch zijn heeft hogere prioriteit dan gevoeligheid.

K Kennis/vakkundigheid - Hoog

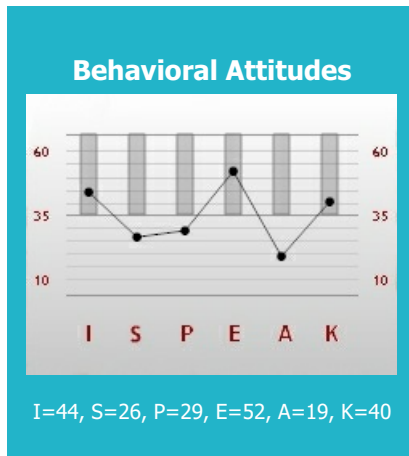
- Het nastreven van kennis is gebaseerd op behoeften en individuele situaties.
- Als de persoon bijzonder geïnteresseerd is in een specifiek thema, of als er informatie nodig is voor succes, zal hij of zij alles willen weten wat er te weten valt. Zo niet, dan wordt er vertrouwd op intuïtie of praktische ervaring.

BAI-grafiek

Sample's BAI-stijl :

(Primair) - Economisch/materieel

(ondergeschikt) - Innerlijk bewustzijn/spiritueel



Je gedragshoudingsindexgrafiek

Je BAI-grafiek biedt een visuele weergave van de manier waarop je prioriteit geeft aan elk van de zes verschillende ISPEAK-stijlen. De intensiteit van je verbinding met elke stijl wordt weergegeven op een schaal van 0 tot 60. Deze waarde hangt samen met hoeveel energie je steekt in taken die samenhangen met deze gedragshouding.

Een lage energie-investering betekent dat je weinig moeite doet/weinig zin heeft om je in te spannen of energie te steken in taken die door deze gedragshouding worden gemotiveerd. Een hoge energie-investering betekent dat je het grootste deel van je tijd en energie wilt besteden aan taken die gemotiveerd worden door deze gedragshouding.

- Waarden tussen 0 en 12 worden beschouwd als een zeer lage energie-investering
- Waarden tussen 13 en 24 worden beschouwd als een lage energie-investering
- Waarden tussen 25 en 36 worden beschouwd als een gemiddelde energie-investering
- Waarden tussen 37 en 48 worden beschouwd als een hoge energie-investering
- Waarden tussen 49 en 60 worden beschouwd als een zeer hoge energie-investering

Hoe hoger de punten in een stijl staan op je grafiek, hoe positiever je je voelt over die gedragshouding. Het komt hierop neer: hoe hoger je score in een I-SPEAK-stijl, des te meer energie je investeert in het bereiken van de resultaten die deze dimensie vertegenwoordigt.

Toepassingen van uw BAI-stijl

BAI als een instrument:

Door je bewust te worden van je gedragshoudingsstijl, ben je in staat om weloverwogen keuzes te maken. Het is een krachtig hulpmiddel wanneer je je kennis op een praktische manier toepast. Gedragshoudingen gebruiken als informatiebron voor:

- Zelfgroei
- Begeleiding bij het stellen van carriëredoelen
- Begrijpen van diversiteit
- Het creëren van synergetische teams
- Het plaatsen van de juiste persoon op de juiste plaats



Meer voorbeelden van toepassingen

Je kent misschien wel iemand die ontevreden is over zijn baas. Hij weet zeker dat hij de dingen beter kan doen. Hij heeft het moeilijk omdat hij een hoge Macht/politieke gedragshouding heeft, maar toch in een positie is geplaatst waar hij een beperkte bevoegdheid heeft. Het is niet alleen zijn baas die hem gek maakt, maar meer het feit dat hij sowieso een baas heeft.

Hij wordt gemotiveerd door mogelijkheden voor onafhankelijkheid en gedijt goed wanneer hij gezag krijgt. Hij kan dit bewustzijn gebruiken om zelfstandig ondernemer te worden of om een baan met carriëremogelijkheden te vinden.

Een andere persoon kan in een fantasieloze baan werken en teleurgesteld zijn, ondanks het feit dat het werk op papier geweldig leek. Als ze zich ervan bewust zou worden dat haar Artistieke/innovatieve gedragshouding niet wordt bevredigd, kan ze manieren vinden om innovatiever en creatiever te zijn in plaats van zich herhalende taken te doen die door iemand anders zijn gecreëerd. Misschien kan ze om meer creatieve projecten vragen, innovatieve nieuwe oplossingen bieden die ze kan leiden of haar werkruimte personaliseren.

Een aanwervende manager die een verkoper aanneemt met een lage intensiteit voor de Economische/materiële stijl, kan er de oorzaak van zijn dat deze persoon onbedoeld in een positie komt waarin hij of zij op gespannen voet staat met zijn of haar eigen gedragshouding. Zo'n persoon kan moeite hebben om de deal te sluiten of om geld te vragen, omdat hij of zij misschien gericht is op het voldoen aan de behoeften van een andere gedragshouding. Ze zijn misschien meer gericht op het contact met de persoon dan op het geld dat er aan hen verdiend kan worden. Deze persoon is goed in het bouwen van verkooprelaties op de lange termijn, maar kan er baat bij hebben om gekoppeld te worden aan een collega wiens gedragshouding hen in staat stelt om zich comfortabeler te voelen bij het sluiten van de deal.

Kennis van gedragshoudingen kan ons niet alleen helpen om keuzes te maken, maar ook om onze beweegredenen aan anderen uit te leggen. Het kan ons ook in staat stellen om meer empathie te hebben voor mensen met een andere houding dan wij. Een man met een hoge Innerlijk bewustzijn/spirituele houding kan gefrustreerd raken door zijn vrouw, die een workaholic is. Voor hem is spiritualiteit het filter waarmee hij naar de wereld kijkt, en hij ziet haar als te gericht op het materiële. Maar met een bewustzijn van gedragshoudingen kan hij inzien dat zij een hoge Economische/materiële focus heeft, niet voor haar eigen doel, maar voor wat het vertegenwoordigt: veiligheid en de mogelijkheid om te reizen en ervaringen voor hen beiden. Zodra ze elkaars tegenstrijdige "gedragsfilters" kunnen begrijpen, kunnen ze meer empathie ontwikkelen voor elkaars standpunten.

Een goed begrip van je gedrag stelt je in staat om weloverwogen beslissingen te nemen over je leven. Het kan je helpen om een carrière, partner, hobby of taak te vinden die aansluit bij je onderliggende basis. Het kan je helpen om manieren te vinden om je tijd en energie te besteden die precies bij je passen.