Jane Doe

Behavioral Attitude Index Report

donderdag 7 januari 2021

© 2021, PeopleKeys, Inc.®

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 gedraghoudingsdimensies 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

© 2021, PeopleKeys, Inc.®

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 carrièredoelen 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	Overtuigingen 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

© 2021, PeopleKeys, Inc.®

Jouw BAI-stijl

Primaire stijlkenmerken

De primaire stijl van Jane is 'Kennis / Vakkundigheid'

Kennis / Vakkundigheid

Een gedrevenheid tot meesterschap, informatie en inzichten.

Mensen met een hoge score op de Kennis / Vakkundigheid Motivator hebben een enorme behoefte om te leren, te weten en te begrijpen. Hun belangrijkste focus is het verzamelen van informatie en het logisch nastreven van kennis. Deze mensen werken hard om onderwerpen te onderzoeken, zeer technische vaardigheden te ontwikkelen en diep in de details van een onderwerp te duiken.

Zij zijn vooral op zoek naar:

- Het krijgen van een dieper inzicht in de wereld om hen heen
- Het vinden van antwoorden door middel van onderzoek en intensieve studie
- Een leven lang te blijven leren
- Zichzelf intellectueel uit te dagen
- Erkenning voor hun bekwaamheid, nauwkeurigheid en breedte van de kennis

De Motivator 'Kennis' duidt vaak op onverzadigbare lezers die zich omringen met mensen, materialen en ervaringen die hun kennis over een gekozen onderwerp vergroten. Deze drang kan zich manifesteren als een diepgaand begrip over één onderwerp of als een gedrevenheid om een bovengemiddelde competentie te bereiken in een grote verscheidenheid aan onderwerpen. De meer intense kenniszoekers maken het hun doel om een expert te worden in een gekozen vakgebied en dompelen zich graag onder in een studie en academische bezigheden wanneer dit kan.

Mensen met de Motivator 'Kennis' zijn niet altijd geïnteresseerd in het gebruik van hun kennis voor een bepaalde toepassing. Vaak handelen ze eenvoudigweg uit een liefde voor leren. Ze zijn georganiseerd, van nature nieuwsgierig en zelfsturend. Ze worden aangetrokken tot omgevingen waar ze hun tijd kunnen nemen en in hun eigen tempo kunnen werken. Ze hebben de neiging om vragen te stellen, zich te verzetten tegen de traditionele autoriteit, en te zoeken naar nieuwe ideeën en manieren om dingen te doen.

Iemand die zeer hoog scoort op de Motivator 'Kennis' wordt aangetrokken door wetenschappelijke en intellectuele activiteiten. Ze stellen vragen, zijn tegelijkertijd sceptisch en hechten meer waarde aan informatie dan aan intuïtie. Deze mensen zijn onderzoekers en boekliefhebbers, ze zijn typisch vastberaden, vasthoudend en hebben goed inzicht. Hun grootste plezier in het leven is het leren van nieuwe dingen en ze zijn diep overtuigd van het belang van onderwijs.

© 2021, PeopleKeys, Inc.®

Jouw Diepere Motivatoren

Vervolg beschrijving Diepere Motivatoren

Kwaliteiten die uniek zijn voor mensen die door Kennis gemotiveerd worden

Algemene kenmerken:

- Verzamelt kennis, doet onderzoek, duikt in de materie
- Sterke interesse in het oplossen van problemen, het stellen van vragen en het formuleren van theorieën
- Houdt van diepe gesprekken
- Een scherpzinnige waarnemer van de wereld en de menselijke natuur
- Niet bang om vragen te stellen

Mogelijke beperkingen:

- Weinig tijd voor mensen die de dingen anders zien, vooral degenen die door emoties worden geregeerd
- Kunnen vervallen in het bereiden van eigen eenzijdige stokpaardjes
- Raakt vaak verstrikt in de zoektocht naar details, wat resulteert in een traag tempo
- Kan meer geïnteresseerd zijn in concepten, systemen en informatie dan in mensen
- Eenzijdigheid kan als een kortzichtige obsessie worden gezien
- Neigt naar perfectionisme

Kenmerken in combinatie met andere Diepere Motivatoren

- In combinatie met de Motivator 'Innerlijk Bewustzijn' zoeken ze antwoorden op levensvragen, spiritualiteit en een hogere macht.
- In combinatie met de Motivator 'Sociaal' zijn de studieonderwerpen die zij kiezen verbonden met kwesties die hen na aan het hart liggen, met name zaken die te maken hebben met rechtvaardigheid, eerlijkheid en gelijkheid.
- In combinatie met de Motivator 'Positie' gaan zij op zoek naar macht en erkenning door een expert te worden in hun vakgebied.
- In combinatie met de 'Economische' Motivator zullen ze welvaart zoeken door een erkende expert in hun vakgebied te worden.
- In combinatie met de Motivator 'Aesthetisch' bestuderen en onderzoeken zij performers, genres en belangrijke artistieke bewegingen en proberen ze vaak academische titels in de kunsten na te streven.

© 2021, PeopleKeys, Inc.®

Jouw BAI-stijl

Secundaire stijlkenmerken

De secundaire stijl van Jane is 'Economisch / Tastbare Resultaten'

Economisch / Tastbare Resultaten

De gedrevenheid om overvloed te verwerven en behouden.

Mensen met een hoge score op de Economische Motivator zijn doorgaans pragmatisch, georganiseerd en resultaatgericht. Zij denken voortdurend tien stappen vooruit en zijn in staat om strategisch te plannen voor de toekomst. Hun doel is financiële zekerheid te verkrijgen door vermogen te vergaren of iets concreets van blijvende waarde te bouwen. Zij zien hard werken en offers brengen als iets dat nodig is om een comfortabele en zekere toekomst te creëren.

Zij zijn vooral op zoek naar:

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

Hoewel het voor de hand kan liggen om de Economisch gemotiveerde 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 karaktertrek. 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. De Economisch Motivator is een 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.

© 2021, PeopleKeys, Inc.®

Jouw Diepere Motivatoren

Vervolg beschrijving Dieper Motivatoren

Kwaliteiten die uniek zijn voor mensen die Economisch gemotiveerd zijn

Algemene kenmerken:

- Geduldig
- Zelf beheerst
- Georganiseerd
- Hardwerkend
- Proces gedreven niet mens gedreven

Mogelijke aandachtspunten:

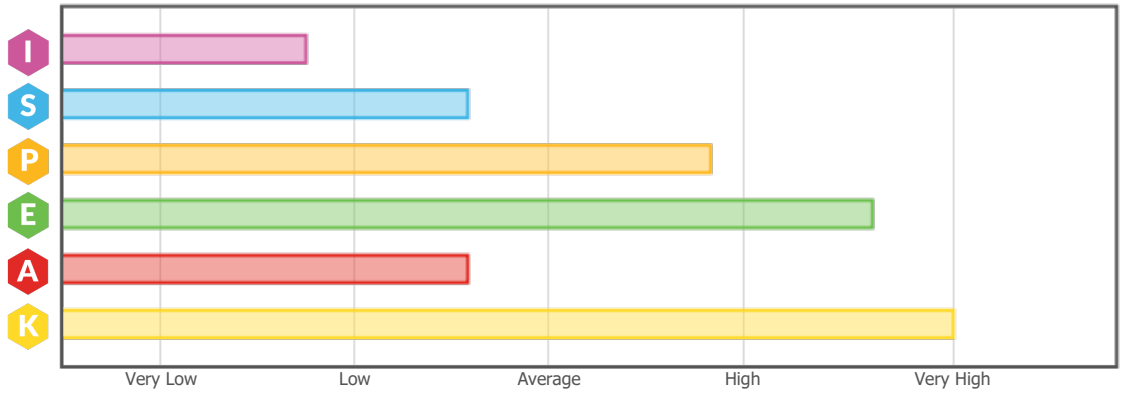
- Vatbaar voor workaholismeKan ten onrechte worden aangemerkt als hebzuchtig
- Rationaliseert het opofferen van tijd met geliefden in dienst van toekomstig financieel succes
- Heeft moeite om in het moment (nu) te leven
- Ziet welvaart als de primaire indicator van status en succes

Kenmerken in combinatie met andere Diepere Motivatoren

- In combinatie met de Motivator 'Innerlijk Bewustzijn' worden Economische impulsen getemperd door spiritualiteit en een besef van universele waarheden die zwaarder wegen dan materiële welvaart.
- In combinatie met de Motivator 'Sociaal' wordt het goed zijn voor anderen 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 de Motivator 'Positie' zien zij geld en invloed 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 de Motivator 'Aesthetisch' gaan ze op zoek naar innovatieve manieren om financieel te profiteren van artistieke inspanningen of gebruiken ze eigen middelen om te investeren in nieuwe projecten die tot de verbeelding spreken.
- In combinatie de 'Kennis' Motivator gaan zij op zoek naar welvaart door een erkend expert in hun vakgebied te worden.

© 2021, PeopleKeys, Inc.®

BAI-intensiteit



I Innerlijk bewustzijn/spiritueel - Laag

- Niet gebonden aan tradities en gebruiken.
- Altijd op zoek naar nieuwe ideeën en nieuwe methodes om dingen te doen.

S Sociaal/humanitair - Gemiddeld

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

P Macht/politiek - Hoog

- Houdt van kansen waar hij/zij de leiding kan nemen.
- Accepteert concurrentie en conflicten als een noodzakelijk onderdeel van het leven.

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 - Gemiddeld

- De behoefte aan artistieke expressie wordt getemperd door praktische overwegingen.
- Drukt zich creatief uit wanneer de situatie dat vereist, maar voelt zich niet gedreven om nieuwe manieren voor zelfexpressie te vinden.

K Kennis/vakkundigheid - Zeer hoog

- Wil kennis nastreven omwille van de kennis en kan gemakkelijk geobsedeerd raken door een interessant onderwerp.
- Door anderen gezien als theoretische boekenwurm en zeer intellectueel.

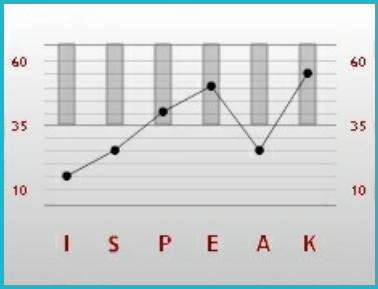
© 2021, PeopleKeys, Inc.®

BAI-grafiek

Jane's BAI-stijl :

(Primair) - Kennis / Vakkundigheid
(ondergeschikt) - Economisch / Tastbare Resultaten

Diepere motivatoren



I=15, S=25, P=40, E=50, A=25, K=55

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.

© 2021, PeopleKeys, Inc.®

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 carrièredoelen
- 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 carrièremogelijkheden 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.

© 2021, PeopleKeys, Inc.®