

Stijlen van beïnvloeden: vragenlijst



Ga bij deze 40 uitspraken na in hoeverre ze op jou van toepassing zijn. Bedenk bij het invullen van de vragenlijst wat je daadwerkelijk doet in situaties waarin je een ander tracht te beïnvloeden (niet wat je zou willen doen).

Ga als volgt te werk: schrijf achter elke uitspraak in het vakje rechts een cijfer van 1 tot 5.

1. als je **nooit of zelden** doet wat er staat
2. als je **nu en dan** (maar niet vaak) doet wat er staat
3. als je **gemiddeld vaak** doet wat er staat (ongeveer net zo vaak als de meeste mensen in zo'n situatie)
4. als je **nogal vaak** doet wat er staat (wat vaker dan de meeste mensen in zo'n situatie)
5. als je **zeer vaak** doet wat er staat (aanmerkelijk vaker dan de meeste mensen in zo'n situatie)

Wanneer je alle uitspraken hebt beoordeeld, neem je de scores over op het scoreblad dat je achter de vragenlijst aantreft. Neem deze mee naar de training.

	START ↓
1. Ik gebruik vaak woorden als 'moet' en 'behoort'.	<input type="checkbox"/>
2. In een discussie onderbouw ik mijn mening met een logisch opgebouwd betoog.	<input type="checkbox"/>
3. Ik zoek werkdoelen waar iedereen zich zoveel mogelijk in kan vinden.	<input type="checkbox"/>
4. Als mensen ergens niet zijn uitgekomen, toon ik daar begrip voor.	<input type="checkbox"/>
5. Ik laat anderen duidelijk weten wat ik van hen verwacht.	<input type="checkbox"/>
6. Als ik een ander wil overtuigen voer ik zoveel mogelijk argumenten aan.	<input type="checkbox"/>
7. Als anderen gedemotiveerd raken probeer ik hen weer te enthousiasmeren.	<input type="checkbox"/>
8. Ik luister met begrip als iemand emotioneel wordt.	<input type="checkbox"/>
9. Als ik iemands inbreng positief of negatief beoordeel, laat ik hem/haar dit duidelijk weten.	<input type="checkbox"/>
10. Als er een probleem is, stel ik voor wat er logischer wijze aan gedaan moet worden.	<input type="checkbox"/>

Stijlen van beïnvloeden: vragenlijst

11. Ik wek het gevoel dat wij samen voor een taak staan.
-
12. Ik vraag met nadruk naar de meningen en voorstellen van anderen.
-
13. Ik aarzel niet mijn gezag te gebruiken.
-
14. Ik probeer mijn voorstellen altijd zakelijk te beargumenteren.
-
15. Ik probeer altijd anderen boeiende mogelijkheden van een situatie te laten inzien.
-
16. Ik luister goed als mensen standpunten verkondigen die afwijken van de mijne.
-
17. Ik ben snel geneigd anderen mijn verlangens en wensen te laten weten.
-
18. Ik doe voorstellen waarvan ik van de waarde overtuigd ben, ook al zullen ze slecht vallen.
-
19. Mijn optimisme en enthousiasme zijn aanstekelijk.
-
20. Ik onderzoek of ik heb begrepen wat anderen hebben gezegd.
-
21. Ik formuleer normen, waarvan ik vind dat anderen eraan moeten voldoen.
-
22. Ik ondersteun voorstellen met sterke logica en goede argumenten.
-
23. Ik krijg mensen enthousiast over wat we samen gedaan kunnen krijgen.
-
24. Ik sta open voor problemen en zorgen van anderen.
-
25. Ik laat mensen het direct weten als zij niet voldoen aan mijn eisen.
-
26. Als anderen het niet met me eens zijn, zoek ik naar nieuwe argumenten.
-
27. Ik ben snel enthousiast te krijgen.
-
28. Als iemand niet meedoet probeer ik hem of haar erbij te betrekken.
-
29. Ik laat anderen precies weten wat ik van hen verwacht.
-
30. Ik haak af als een verhaal niet systematisch en kloppend opgebouwd is.
-

Stijlen van beïnvloeden: vragenlijst

- | | |
|--|--------------------------|
| 31. Ik werk graag vanuit een inspirerende toekomstvisie. | <input type="checkbox"/> |
| 32. Ik laat merken wat het me doet als anderen het moeilijk hebben. | <input type="checkbox"/> |
| 33. Ik zeg anderen wat zij wel en niet moeten doen. | <input type="checkbox"/> |
| 34. Ik probeer in alle situaties zo rationeel mogelijk te blijven. | <input type="checkbox"/> |
| 35. Ik probeer altijd zoveel mogelijk mensen voor mijn ideeën te winnen. | <input type="checkbox"/> |
| 36. Ik ben openhartig over mijn bedoelingen en motieven. | <input type="checkbox"/> |
| 37. Ik gebruik waardering selectief om anderen tot verandering of prestatieverbetering te brengen. | <input type="checkbox"/> |
| 38. Een voorstel is zo goed als zijn zorgvuldige onderbouwing. | <input type="checkbox"/> |
| 39. Als ik voor iets ga, ben ik goed in staat ook anderen voor de plannen warm te krijgen. | <input type="checkbox"/> |
| 40. Ik kan goed luisteren. | <input type="checkbox"/> |

Stijlen van beïnvloeden: vragenlijst

Scoreblad

1:	2:	4:	3:
5:	6:	8:	7:
9:	10:	12:	11:
13:	14:	16:	15:
17:	18:	20:	19:
21:	22:	24:	23:
25:	26:	28:	27:
29:	30:	32:	31:
33:	34:	36:	35:
37:	38:	40:	39:

Stijl 1	Stijl 2	Stijl 3	Stijl 4

- Vul achter de nummers hiernaast in wat je voor score hebt ingevuld bij de bijbehorende uitspraak. Tel daarna je punten per kolom bij elkaar op. Het minimum aantal punten per kolom is 10, het maximum aantal 50. De hoogste score geeft aan welke stijl je het meeste gebruikt, de laagste welke je het minste gebruikt.
- Neem deze scores mee naar de training.