

RuGBY

Het RuGBY-Programma biedt een hulpmiddel om gedrag te beschrijven en te voorspellen. Het is bedoeld als hulp bij het verkrijgen van een beter inzicht in het eigen functioneren en in dat van anderen. Op grond hiervan moet het mogelijk zijn effectiever met anderen om te gaan.

Het model is gebaseerd op vier gedragsvormen, hier te onderscheiden in termen van Hoog Assertief (dominant) en Hoog Vragend (volgend) op de horizontale as en Task en People op de verticale as. Door het relatieve aandeel van Assertief en Vragend en de mate van Task en People in iemands persoonlijkheid vast te stellen en de punten van de twee corresponderende schalen te verbinden, worden vier duidelijk onderscheiden gedragsstijlen gedefinieerd. De vertegenwoordigers van elk van deze vier groepen houden er een eigen kijk op de werkelijkheid op na en elke stijl benadert het werk op een heel bijzondere manier.

Ook al kan iedereen, afhankelijk van de behoefte op een bepaald ogenblik, elk van deze gedragsvormen adopteren, iedereen vertoont een duidelijke neiging voor een "bepaalde stijl", d.w.z. die stijl waarin men zich het meeste thuis en bekwaam voelt.

Het RuGBY kan tevens hulp bieden bij het begrijpen en oplossen van communicatie conflicten in organisaties. Een van de voornaamste conflictbronnen is het verschil tussen de verwachtingen en leden van een bepaalde groep en de attitude en het gedrag van mensen met een andere gedragsstijl. Niet beantwoorde verwachtingen resulteren doorgaans in ergernis en frustraties. Alleen wanneer men de karakteristieken van de verschillende personen begrijpt en leert hiermee rekening te houden, kunnen organisatorische- en commerciële processen optimaal verlopen.

Men name bij commerciële communicatie is het relationele proces – dus het leggen van het contact en het opbouwen van de relatie - een belangrijk element. Daarnaast zal het inzicht hebben in het gedrag van de onderhandelingspartner en het eigen gedrag een groter zelfvertrouwen opleveren in de veelal moeilijke gespreksfasen. Door het gedrag van de diverse personen beter te herkennen zal ook meer inzicht verkregen worden in de specifieke koop- of beslissingmotieven die een rol spelen bij de aankoop van een product of dienst.

GEDRAGSANALYSE ZELF-TEST FORMULIER

Geef aan hoe u uw eigen gedrag ervaart d.m.v. een kringetje om één van de nummers bij alle veertig karakteristieken. Werk snel en ga af op uw eerste indruk.

Willekeurig 1 2 3 4 Schematisch

De respondent hier beschouwde zichzelf als meer willekeurig handelend dan schematisch, maar toch niet willekeurig genoeg om met 1 te antwoorden.

Zorg ervoor dat u de vragen beantwoordt zoals u werkelijk handelt, en niet zoals u zou willen zijn, of zoals u door anderen bekeken zou willen worden. Wees eerlijk tegenover uzelf en werk snel.

1. Willekeurig	1 2 3 4	Schematisch
2. Direct	1 2 3 4	Aarzelend
3. Spontaan	1 2 3 4	Berekend
4. Ongeorganiseerd	1 2 3 4	Georganiseerd
5. Uitdagend	1 2 3 4	Aanvaardend
6. Hartelijk	1 2 3 4	Koel
7. Bazig	1 2 3 4	Verlegen
8. Extravert	1 2 3 4	Introvert
9. Luid	1 2 3 4	Rustig
10. Mededeelzaam (expressief)	1 2 3 4	Terughoudend
11. Persoonsgericht	1 2 3 4	Taakgericht
12. Initiërend	1 2 3 4	Receptief
13. Leidend	1 2 3 4	Volgend
14. Impulsief	1 2 3 4	Bedachtzaam
15. Uitgesproken	1 2 3 4	Teruggetrokken
16. Betrokken	1 2 3 4	Afzijdig
17. Uitbundig	1 2 3 4	Gereserveerd
18. Ontspannen	1 2 3 4	Beheerst
19. Veel aan het woord	1 2 3 4	Luisterend
20. Ongestructureerd	1 2 3 4	Gestructureerd
21. Indringend	1 2 3 4	Terughoudend
22. Doet uitspraken	1 2 3 4	Stelt vragen
23. Tegemoetkomend	1 2 3 4	Afstandelijk
24. Openhartig	1 2 3 4	Gesloten
25. Argumenterend	1 2 3 4	Instemmend
26. Verantwoordelijk- heid nemend	1 2 3 4	Meegaand
27. Flexibel	1 2 3 4	Star
28. Nonchalant	1 2 3 4	Netjes
29. Dominant	1 2 3 4	Onderdanig
30. Emotioneel	1 2 3 4	Rationeel
31. Vooruitstrevend	1 2 3 4	Behoudend
32. Gemakkelijk	1 2 3 4	Stipt
33. Gezellig	1 2 3 4	Timide
34. Toenadering zoekend	1 2 3 4	Ontwijkend
35. Beschikbaar	1 2 3 4	Ontoegankelijk
36. Ongeoriënteerd	1 2 3 4	Doelgericht
37. Uitgebreid	1 2 3 4	Beperkend
38. Te hooi en te gras	1 2 3 4	Gedisciplineerd
39. Onconventioneel	1 2 3 4	Conventioneel
40. Actief	1 2 3 4	Passief

GEDRAGSANALYSE RuGBY TEST SCOREBLAD

Richtlijnen:

Om u zelf in de matrix te situeren, plaatst u de scores van het RuGBY Test Formulier bij onderstaande corresponderende nummers. Tel de resultaten bij elkaar op en deel de som door 20.

Kenmerkenlijst # 1

- 1 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 6 _____
- 10 _____
- 11 _____
- 14 _____
- 16 _____
- 17 _____
- 18 _____
- 20 _____
- 23 _____
- 27 _____
- 28 _____
- 30 _____
- 32 _____
- 35 _____
- 36 _____
- 38 _____
- 39 _____

Kenmerkenlijst # 2

- 2 _____
- 5 _____
- 7 _____
- 8 _____
- 9 _____
- 12 _____
- 13 _____
- 15 _____
- 19 _____
- 21 _____
- 22 _____
- 24 _____
- 25 _____
- 26 _____
- 29 _____
- 31 _____
- 33 _____
- 34 _____
- 37 _____
- 40 _____

Som # 1

Som # 2

TASK/PEOPLE

Som # 1/20 = _____

TELL/ASK

Som # 2/20 = _____

Zet de scores uit de corresponderende assen van de Persoonlijkeids-Matrix.

