



Herken je cliënt

Als je als professional je Personal Brand effectief wilt uitdragen, dan is het van belang dat je een aantal zaken scherp op je netvlies hebt. Ten eerste is het essentieel te weten welk gedrag en communicatiestijl jouw voorkeur geniet. Vervolgens is het van belang dat je je cliënt herkent en in kunt schatten wat diens communicatiestijl en gedragsvoorkeur is. En ten derde dien je te beseffen dat de omgeving of de situatie waarin jij en je cliënt zich bevinden, er ook toe doet. Dan kun je bruggen slaan!

In mijn trainingen en coaching op het gebied van Personal Branding werk ik met een vragenlijst die gedrags- en communicatiestijlen haarfijn blootlegt. Deze methode heet LIFO, wat staat voor Life Orientations. Ik kies voor deze methode, omdat deze niet normatief is (geen goed of slecht) en door veel niveaus en beroepsgroepen ingevuld kan worden. Daarnaast gaat LIFO uit van je kracht en het voorkomen van het overdrijven van je sterktes en je talent. 'Een onsje minder' is voor veel mensen beter te doen dan veel energie te stoppen in het verbeteren van iets wat je niet ligt. De LIFO-methode is erop gericht prestaties van mensen te optimaliseren door de sterktes te stimuleren van professionals die moeten samenwerken. Uiteindelijk leidt dit tot effectievere plus leukere samenwerking en dat de juiste mensen op de juist plekken terechtkomen. Of voor de juiste cliënten gaan werken. Het mooie is dat LIFO kijkt naar de communicatie en samenwerking onder zowel gewone omstandigheden als in stressvolle situaties of momenten van hoge werkdruk of conflict. Als je de vragenlijst invult en je resultaten terugkrijgt, is het helder waar zowel je sterkte(s) of gedragsvoorkeur zich bevindt als je valkuil(en). En je leert bruggen te slaan naar de mensen die mogelijk hun sterkte of gedragsvoorkeur hebben waar jij wellicht allergisch voor bent. Om een korte indruk te geven; LIFO onderscheidt vier gedragsstijlen, oftewel kleuren. Elke kleur heeft zijn kracht en talent; elke kleur heeft ook een valkuil. Twee zijn er meer mensgericht, twee meer zakelijk en resultaatgericht. De drijfveren staan aan het eind [*] vermeld.

Groene Steungever:

mensgericht, loyaal, bescheiden, integer, hulpvaardig, wil uitblinken, coöperatief, idealistisch, beschouwend, gehoor gevend, ontvankelijk, vertrouwend [*normen en waarden].

Rode Beheerser:

resultaatgericht, sturend, krachtig, overredend, risico's nemend, volhardend, afwisseling zoekend, urgentie uitstralend, snel, vol zelfvertrouwen, competitief [*actie].

Blauwe Behoudende:

resultaatgericht, analytisch, praktisch, grondig, oog voor detail, feitelijk, standvastig, gereserveerd, vasthoudend, rationeel, planmatig [*ratio].

Gele Meegevende:

mensgericht, experimenterend, flexibel, geven & nemen, tactvol, jeugdig, sociaal vaardig, enthousiast, plooibaar, diplomatiek, inspirerend, levendig [*harmonie].

Ga eens voor jezelf na waar jouw voorkeur ligt. Herken je ook je cliënt? Wil je de vragenlijst invullen en terugkoppeling ontvangen? Neem dan contact met me op!

Voor meer informatie: LIFO Benelux (www.lifo.be). ReBBels is samenwerkingspartner en heeft de licentie.



Drs. Jocelyn Rebbens is Personal Branding expert en geeft trainingen, workshops, individuele coaching en lezingen aan professionals en ondernemers. Neem voor vragen contact op via info@rebbels.com of kijk op www.rebbels.com.