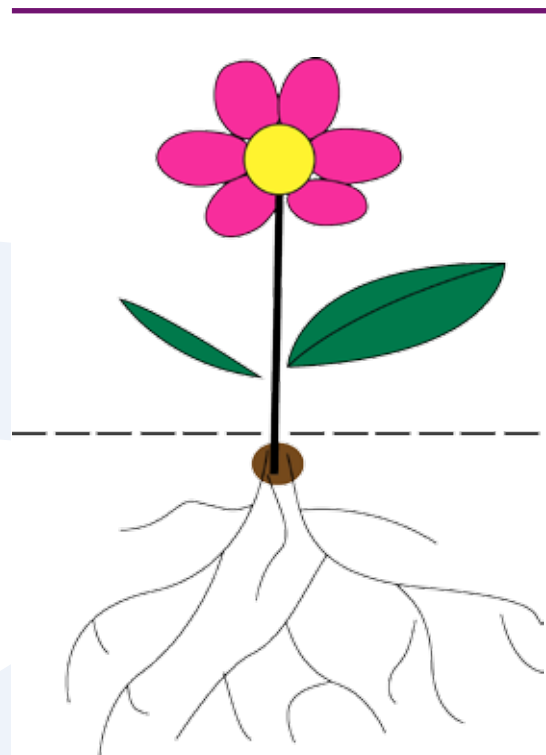


De meeste mensen hebben twee actieve profielfactoren (dus twee letters boven de middenlijn). Eén of drie actieve profielfactoren komt ook regelmatig voor. Nul of vier is echter niet mogelijk. Vergelijk dit maar eens met een bloem: deze heeft zowel onderdelen boven de grond nodig (steel, blaadjes etc.) als onderdelen onder de grond (wortels). Om als mens in balans te zijn heb je dus zowel factoren boven als onder de middenlijn nodig.

Natuurlijk is deze indeling een kunstmatige manier om menstypen inzichtelijk te maken. Ieder mens is namelijk uniek! Een PPA kan jou nooit voor de volle 100% beschrijven. Het grote voordeel van het werken met deze analyse is dat je een helder inzicht krijgt in de achtergrond van je eigen sterke punten en aandachtspunten en je heel duidelijk kunt zien welk gedrag je nog verder zou kunnen ontwikkelen om in je werk stappen vooruit te zetten.



Type D (dominantie)

D-types zijn te omschrijven als dominant, wedijverend, doortastend, weetgierig, direct, assertief en ondernemend. Het zijn zelfstarters, ze houden van uitdagingen en haalbare doelen. Ze krijgen energie van competitie en houden ervan om te winnen. Type D streeft naar het behalen van concrete resultaten. Daartoe heeft hij zeggenschap en autoriteit nodig en wil hij vrij zijn van beperkingen. Respect en aanzien (ook in materiële zin) is belangrijk voor de hoge D. De grootste 'negatieve motivator' van de hoge D is falen: hij zal er dan ook alles aan doen om dit niet te laten gebeuren. In zijn communicatie komt de hoge D direct ter zake. Hij neemt het initiatief, geeft sturing en is doelgericht. Hij maakt een energieke en actiegerichte indruk. Hij baseert zich op feiten en houdt zich bij de hoofdlijnen. Hij kan vlot knopen doorhakken en is bereid risico te nemen. Zijn tempo ligt hoog, hij schakelt snel en kan ongeduldig op anderen reageren. Hij stelt zich kritisch op en maakt geregeld op- of aanmerkingen.

Type I (invloed)

Mensen van het I-type zijn hebben een vriendelijke, enthousiaste en positieve houding. Ze zijn spraakzaam en communicatief sterk. Ze kunnen goed beïnvloeden en overreden. Het omgaan met (veel) mensen is een sterke motivator voor de hoge I. Waardering en erkenning en populariteit zijn belangrijk voor hem. Het I-type houdt van een informele, vriendschappelijke sfeer en democratische verhoudingen. Hij verlangt vrijheid van handelen. De grootste 'negatieve motivator' van de hoge I is afwijzing: hij wil graag aardig gevonden worden. Menstype I maakt gemakkelijk contact met mensen. Hij kent dan ook veel mensen en heeft een groot netwerk. Hij gedraagt zich aimabel, charmant en hartelijk en toont interesse in anderen. De hoge I komt energiek en druk over, hij vertelt graag en veel (ook anekdotes). Hij deelt al snel persoonlijke gevoelens en ervaringen. Hoewel type I mensen goed kan overtuigen, is hij gevoelig voor de mening van anderen. Hij is optimistisch en positief ingesteld, wat soms tot luchthartigheid of nonchalance kan leiden.



Type S (stabiliteit)

Menstype S is betrouwbaar en bedachtzaam en heeft een zeker mate van voorspelbaarheid. Hij gaat planmatig te werk en is daarbij consequent, volhardend en aandachtig. Zoals de naam al aangeeft zoekt menstype S naar stabiliteit en zekerheid. Oprechtheid en welgemeende waardering zijn belangrijke motivatoren voor hem. Hij is gebaat bij een rustige, vaste werkomgeving met overzichtelijke werkzaamheden en de mogelijkheid om praktijkervaring op te doen. De grootste 'negatieve motivator' van de hoge S is onzekerheid: hij streeft ernaar om niet in onverwachte situaties terecht te komen. Type S heeft zijn zaken dan ook goed geregeld en hij vermijdt risico's. Hij maakt een rustige en gelijkmatige indruk, luistert aandachtig en stelt vragen ter verduidelijking. De hoge S behoudend, hij is tevreden met wat hij heeft. Type S werkt graag in een (klein) team. Hij is zorgzaam en stelt zich loyaal en welwillend op tegenover anderen. Hij spreekt zijn ongenoegen niet snel uit.

Type C (conformiteit)

Mensen van type C zijn meegaand en voorzichtig. Ze gaan systematisch, nauwkeurig en accuraat te werk. Ze hebben een perfectionistische en logische instelling. De hoge C wordt gemotiveerd door specialisme, kennis, inhoud en details. Professionaliteit heeft hij hoog in het vaandel staan. Structuur, orde en duidelijkheid zijn belangrijk voor type C. Hij verlangt bescherming door regels en procedures en zal zich hier ook aan houden. De grootste 'negatieve motivator' van de hoge C is conflict: hij kan vastlopen bij meningsverschillen waarbij gevoelens en emoties een rol spelen. Hij laat zijn persoonlijke gevoelens dan ook niet snel merken en gedraagt zich beleefd en diplomatiek. Hierdoor kan hij wat afstandelijk overkomen. De hoge C bereidt zich gedegen voor, heeft een analytische aanpak en kan inhoudelijk kritisch zijn (op detailniveau). Omdat hij goed over zaken wil nadenken, kan hij wat besluiteloos of weifelend overkomen. Type C werkt graag alleen of met andere (vakinhoudelijke) specialisten.

