



**CBS360**

THE TRUE EDGE IN BEHAVIOUR

# Circumplex Behaviour Scan 360°

Feedbackrapport

Sample Leader

16 mei 2023

**Rapport afgedrukt: 14 juni 2023**

**Zelfbeoordeling afgewerkt: 16 mei 2023**

**Type rapport: Volledig CBS360 feedbackrapport**

**CBS-FFB: nl v3.2 | N: be v1.0**

## Vertrouwelijkheid

De rapporten worden ter beschikking gesteld van de partijen zoals voorzien in de overeenkomst met de klant (organisatie). In principe is dit enkel aan de focuspersoon, tenzij anders overeengekomen met de klant en expliciet meegedeeld aan de focuspersoon. Voor meer inlichtingen over de toepasselijke privacy-regeling verwijzen we u naar de website van CLS360 Pty. Ltd. ([www.interpersonalsolutionsgroup.com](http://www.interpersonalsolutionsgroup.com)).

## Copyright

Copyright © 2007-2023. De CBS360 is eigendom van Danny Rouckhout, Rik Schacht, Sarah Kiesler en Benjamin Kiesler. A4SK Consulting bvba (Patrick Vermeren) en Frank Rengelink bvba (Frank Rengelink) verkregen de exclusieve wereldwijde licentie. CLS360 Pty. Ltd. heeft een exclusief gebruiksrecht voor de Engelse versie van de CBS360. Gebruiksrecht voor België en Nederland verleend aan PerCo bvba. Alle rechten voorbehouden. Niets uit dit rapport, inclusief maar niet beperkt tot de CBS360 vragenlijst/items, normen, schalen of circumplexen mag worden gebruikt, gereproduceerd of opgeslaan in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar worden gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopie, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever, PerCo bvba. Neem bij vragen contact op met PerCo via [info@perco.be](mailto:info@perco.be).

## Beperking van aansprakelijkheid | geen waarborg

De uitgever en auteur van de test deden hun uiterste best bij het opstellen van dit rapport. Zij bieden geen enkele waarborg betreffende de nauwkeurigheid en volledigheid van de inhoud. Zij aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid en bieden geen enkele waarborg wanneer de test commercieel of anderszins zou worden gebruikt voor welk specifiek doel dan ook. Het advies en de strategieën in dit rapport zijn mogelijk niet geschikt voor uw concrete situatie. Raadpleeg daarom steeds waar nodig een professionele dienstverlener. Noch de uitgever, noch de auteur zijn verantwoordelijk voor enige vorm van inkomstenverlies of schade, inclusief maar niet beperkt tot specifieke of toevallige schade, gevolgschade of andere. Dit rapport is opgemaakt met het doel nauwkeurige en gezaghebbende informatie te verstrekken, gebaseerd op door ons geraadpleegd onderzoek zoals vermeld in de technische handleiding van de N-IAS met betrekking tot de materie waarvan hier sprake.

# Inhoud

## Deel 1

### **Inleiding** **5**

---

- 1.1 Interpersoonlijke gedragingen — de bouwstenen van relaties en samenwerking 6
- 1.2 De driehoek van interpersoonlijk gedrag 7
- 1.3 Feedbackrapport van de Circumplex Behaviour Scan 360° (CBS360) 8

## Deel 2

### **Circumplex Behaviour Scan 360°** **9**

---

- 2.1 CBS360 als referentiekader 10
- 2.2 De interactiestijlen van de CBS360 12
- 2.3 Hoe uw feedbackrapport interpreteren? 17

## Deel 3

### **Samenvatting resultaten** **27**

---

- 3.1 Samenvatting van de circumplex-resultaten 28

## Deel 4

### **Grafieken zelfbeoordeling** **31**

---

- 4.1 Uw zelfbeoordeling 32
- 4.2 Uw ideale zelf 33
- 4.3 Woordelijke commentaren 35
- 4.4 Feedback op itemniveau 36

## Deel 5

### **Grafieken van uw respondenten** **41**

---

- 5.1 Uw respondenten 42
- 5.2 Samenvatting per respondentengroep 43
- 5.3 Gemiddelde van alle respondenten 44
- 5.4 Circumplex-grafieken in detail 46
- 5.5 Woordelijke commentaren 54
- 5.6 Feedback op itemniveau 59

### **Referenties** **92**

---





Deel 1

# Inleiding

## 1.1 Interpersoonlijke gedragingen — de bouwstenen van relaties en samenwerking

**De mens is een sociale soort. Van het ogenblik dat we geboren worden tot wanneer we sterven, zijn we het gelukkigst wanneer we ons omringd weten met andere mensen in gezonde relaties. En we voelen ons slecht als we geen goede relaties hebben.**

Interpersoonlijk gedrag is het gedrag en de acties die menselijke relaties kenmerken. De manier waarop mensen communiceren, zowel met woorden als met non-verbaal gedrag (zoals lichaamstaal of gelaatsexpressies), noemen wij interpersoonlijk gedrag.

De bouwstenen van onze menselijke relaties is ons interpersoonlijk gedrag. Om doeltreffend te zijn in ons gezinsleven, vriendschappen en organisaties, is het van belang dat we ons bewust zijn van hoe wij ons interpersoonlijk gedragen en hoe dit een effect heeft op anderen. Een sterk partnerschap tussen een werkgever en diens medewerkers kan een hogere effectiviteit en welzijn op het werk opleveren op het werk. Daarom is de kwaliteit van ons interpersoonlijk gedrag bepalend voor onze relaties op het werk en bepaalt de kwaliteit van die relaties ook de kwaliteit van de systemen en organisaties waarin we werken en leven.

Het identificeren, meten en veranderen van interpersoonlijk gedrag dragen bij tot beter leidinggeven, beter teamwerk en betere individuele bijdragen. Flexibele organisaties erkennen de noodzaak om een cultuur te promoten waarin doeltreffend interpersoonlijk gedrag wordt beloond en destructief gedrag wordt bestraft. Zij bezorgen daarom regelmatig feedback over vaardigheden om de persoonlijke bijdrage en welzijn van de medewerkers te verbeteren.

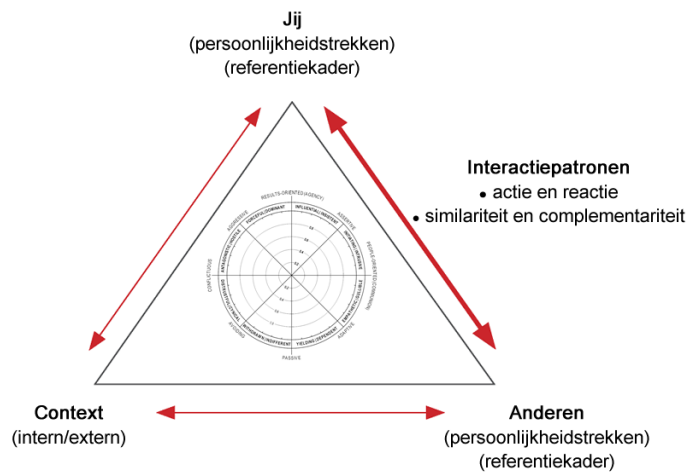
Uw CBS360-rapport bezorgt u feedback over uw interpersoonlijk gedrag en interpersoonlijke stijl (interactiestijl). Het brengt accuraat in kaart hoe u uw eigen interpersoonlijk gedrag ziet, maar ook hoe u zich zou willen gedragen. Feedback van mensen met wie u regelmatig contact hebt, zoals uw leidinggevende, uw collega's, medewerkers en eventueel andere partijen, noemen we 360 graden-feedback. Deze feedback biedt u een duidelijk beeld van hoe anderen uw interpersoonlijk gedrag ervaren door middel van acht verschillende interactiestijlen. Deze informatie helpt u om beter uw eigen gedrag en de impact op anderen te begrijpen, maar ook hoe zij reageren op uw gedrag en welke invloed u op hen hebt - dus ook hoe doeltreffend u bent.

**Flexibele organisaties erkennen de noodzaak om een cultuur te promoten waarin doeltreffend interpersoonlijk gedrag wordt beloond.**

## 1.2 De driehoek van interpersoonlijk gedrag

Uit onderzoek kunnen we afleiden dat minstens drie componenten op elkaar inspelen om tot gedrag te komen: het individu, de context en de mensen met wie hij/zij omgaat.

Er is grote consensus onder academische psychologen dat gedrag het resultaat is van persoonlijkheid x omgeving. Net zoals biologen en medische wetenschappers meer en meer beseffen dat het gedrag en het karakter van levende wezens, waaronder de mens, het resultaat zijn van de complexe interactie tussen genen en omgeving, beseffen we dat dit ook voor ons interpersoonlijk gedrag een rol speelt. We omschrijven dit als de 'driehoek van interpersoonlijk gedrag'.



Figuur 1: De driehoek van interpersoonlijk gedrag

### De persoon zelf (de focuspersoon)

De rol van de *persoon* in de interactie wordt beïnvloed door zijn/haar persoonlijkheidstrekken, gemoedstoestand, stressniveau, vermoeidheidsniveau, wereldbeeld en inlevingsvermogen (theory-of-mind).

Er heerst een grote consensus onder wetenschappelijke onderzoekers dat persoonlijkheid het best wordt in kaart gebracht in vijf dimensies: de 'Big Five' of het Vijf-Factorenmodel (FFM) van de persoonlijkheid, of zoals recent onderzoek toont, zelfs zes dimensies (de vorige vijf plus één). In het bijzonder springen er twee van deze zes dimensies uit omdat ze de meest interpersoonlijke van aard zijn. Onderzoek heeft een direct verband aangetoond tussen interpersoonlijk gedrag en deze twee persoonlijkheidstrekken.

### De context

De *context*, omgeving of situatie waarin we ons bevinden, kunnen een belangrijke invloed op ons gedrag hebben.

Op het werk kan ons gedrag beïnvloed worden door demografische gegevens, de economische situatie (gunstig of niet), technologische ontwikkelingen, de politieke context, de wetgeving of hevige concurrentie op de markt in combinatie met tijdsdruk. In ongunstige omstandigheden neigen mensen meer naar zelfzuchtig gedrag. De interne context, zoals de leiderschaps- en organisatiecultuur (het denken over leiderschap en de overheersende stijlen in een organisatie), of het bestaande beloningssysteem oefenen ook een invloed uit. Tenslotte kan een context ook heel *sterk* tot zelfs dwingend zijn. Een bedrijf kan dusdanig druk uitoefenen om een bepaalde interactiestijl te hanteren, dat de door hun persoonlijkheidstrekken veroorzaakte persoonlijke voorkeuren worden onderdrukt en alleen het (cultureel) wenselijk gedrag wordt vertoond.

### De anderen

De persoonlijkheid en het gedrag van *anderen* hebben een invloed op een persoon en kleuren ook de perceptie die deze andere persoon heeft van de focuspersoon. Dit wordt verklaard vanuit de persoonlijkheid gemoedstoestand en de verwachtingen die deze andere heeft ten aanzien van sociale interacties (dus gewenst gedrag).

De driehoek van interpersoonlijk gedrag is een nuttig referentiekader en helpt u om de feedback in uw rapport van de Circumplex Behaviour Scan 360° (CBS360) te begrijpen.

Uit onderzoek kunnen we afleiden dat minstens drie componenten op elkaar inspelen om tot gedrag te komen: de persoon, de context en de anderen met wie hij/zij omgaat.

## 1.3 Feedbackrapport van de Circumplex Behaviour Scan 360° (CBS360)

De CBS360 is een nauwgezet, wetenschappelijk tot stand gekomen meetinstrument om het interpersoonlijke gedrag van mensen in kaart te brengen. De vragenlijst bestaat uit 116 items die peilen naar acht interpersoonlijke stijlen, geclusterd in vier kwadranten: assertief, adaptief, vermijdend en agressief (deel 2). In tegenstelling tot andere meetinstrumenten, richt de CBS360 zich op het volledige interpersoonlijke gedragsrepertoire van mensen.

Het CBS360-feedbackrapport is uiterst waardevol want het geeft mensen feedback over hoe hun gedrag ervaren wordt door anderen. De feedback is gebaseerd op informatie uit drie invalshoeken:

- **de CBS360 zelfbeoordeling** – ingevuld door de focuspersoon om zijn/haar perceptie van zijn/haar huidige interactiestijl te beoordelen,
- **de CBS360 ideale zelf** – een vragenlijst ingevuld door de focuspersoon die een perceptie geeft over zijn/haar ideale interactiestijl.
- **de CBS360-beoordeling door de respondenten** – ingevuld door iedereen die door de focuspersoon werd uitgenodigd om feedback te geven over zijn/haar huidige interactiestijl.

De feedback wordt afzonderlijk gerapporteerd in een

- *Zelfbeoordeling* van de interactiestijl waarvan hij/zij meent dat dit een goede beschrijving is van zijn/haar huidige stijl én welke stijlen hij/zij idealiter zou verkiezen. Ze worden beide weergegeven in een cirkelvormige grafiek - het interpersoonlijke circumplex (deel 4);
- *Beoordeling door de respondenten* van de focuspersoon over zijn/haar huidige interactiestijl: zijn/haar leidinggevenden, directe medewerkers, collega's en (interne) klanten. De resultaten worden weergegeven op het niveau van de respondentengroepen en op het individuele niveau (dit laatste alleen van respondenten die verkozen om feedback op naam te geven). Alle resultaten worden op een circumplex-grafiek afgebeeld. De feedback wordt verder aangevuld met een overzicht van gedrag dat verder mag worden gebruikt, beter wordt vermeden, of met voorzichtigheid dient te worden toegepast en wordt afgerond met woordelijke commentaren (deel 5).

**Het CBS360 feedbackrapport is uiterst waardevol want het geeft deelnemers informatie over hoe hun gedrag gepercipieerd wordt door anderen.**

Deel 2

# Circumplex Behaviour Scan 360°

## 2.1 CBS360 als referentiekader

Interpersoonlijk gedrag kan omschreven worden als de interpersoonlijke interactie tussen twee of meer mensen. Persoonlijkheidsonderzoekers hebben twee dimensies van deze interpersoonlijke interacties geïdentificeerd : *Het zelfmotief* (streven naar sociale dominantie - agency) en *verbondenheid* (streven naar samenwerking - communion).

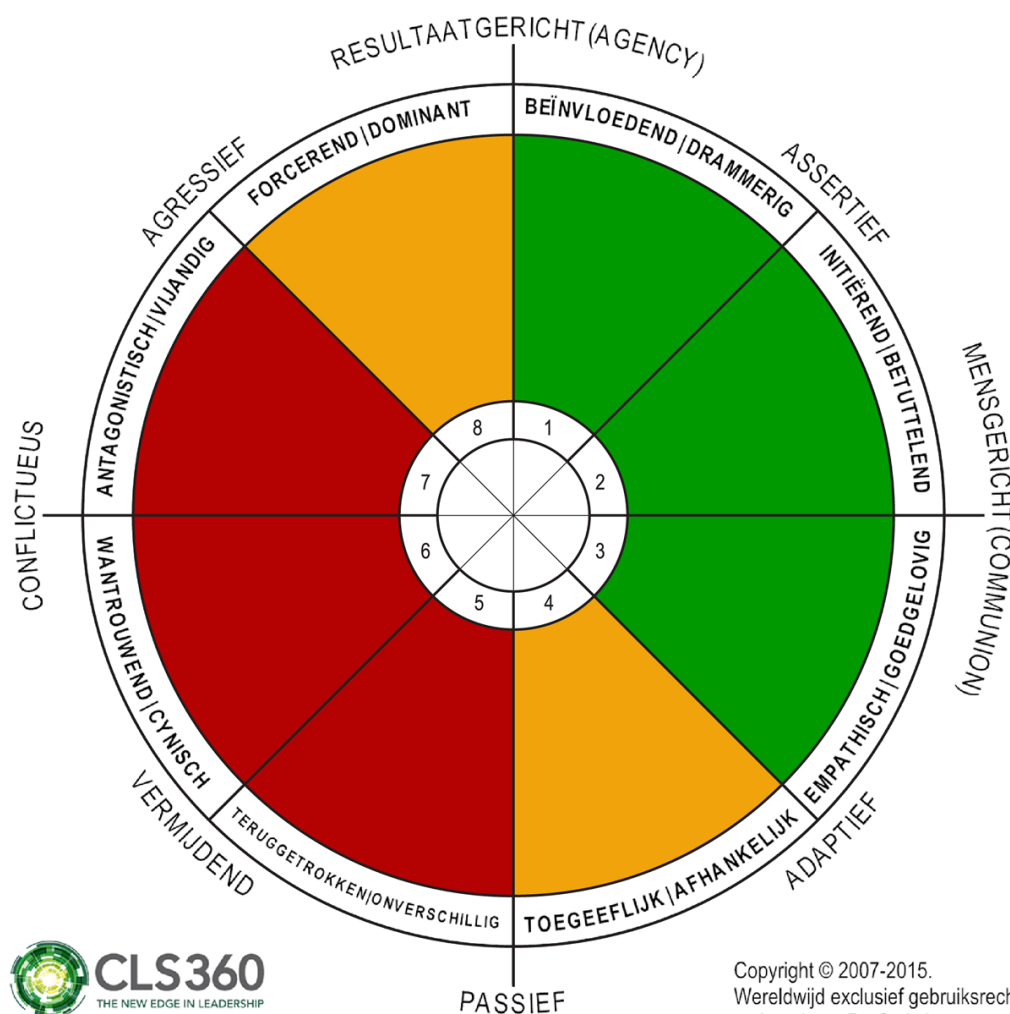
Deze twee dimensies vormen de basis voor één van de meest bekende begrippen van de interpersoonlijke theorie - *het interpersoonlijke circumplex*. De **Circumplex Behaviour Scan 360° (CBS360)** is een integratief, allesomvattend en continu model van interpersoonlijk gedrag.

De CBS360 bouwt verder op het gedachtengoed van het interpersoonlijke circumplex. Dit geometrische model met cartesische coördinaten geeft enerzijds een definitie van het interpersoonlijke domein en vormt anderzijds een referentiekader voor een integratief, omvattend en continu model van interpersoonlijk gedrag. Het model krijgt daarom de naam interpersoonlijk circumplex.

*Het zelfmotief* (agency) of de resultaatgerichte dimensie wordt afgebeeld op de verticale y-as, *verbondenheid* (communion) of de mensgerichte dimensie op de horizontale x-as. Deze twee assen moeten loodrecht (hoek van 90°) op elkaar staan als een eerste vereiste voor een echt wetenschappelijk circumplex. Deze twee assen verdelen het circumplex in vier kwadranten. Wanneer we deze verder opsplitsen komen we tot acht octanten (acht evenredig verdeelde schalen) in een cirkelvormige structuur op het circumplex - deze staan voor de acht verschillende interactiestijlen (figuur 2). Het midden van elk octant moet mathematisch op 45° liggen van de aangrenzende octanten. Stijlen die tegenover elkaar liggen moeten negatief gecorreleerd zijn; stijlen die zich loodrecht ten aanzien van elkaar bevinden, moeten ongecorrleerd zijn en stijlen die dicht bij elkaar liggen moeten sterk gecorreleerd zijn. De CBS360 beantwoordt volledig aan deze vier criteria van een *true interpersonal circumplex* en meet de acht interpersoonlijke gedragsstijlen.

Het kwadrant rechtsboven, *assertief*, bevat gedrag dat hoog scoort op resultaat- en mensgerichtheid. Het kwadrant linksboven, *agressief*, geeft de meer negatieve of donkere kant van ons interpersoonlijk gedrag weer. Het kwadrant linksonder, *vermijdend*, en ook de onderkant van het circumplex geeft gedrag weer dat laag scoort op resultaat- en mensgerichtheid. Het kwadrant dat zich rechtsonder bevindt, *adaptief*, staat voor interpersoonlijk gedrag dat wordt gekenmerkt door aangenaamheid in de omgang. Elk van deze acht gedragsstijlen dienen te worden gezien als een unieke combinatie van deze twee dimensies.

De naamgeving van de CBS360-gedragsstijlen volgt de originele nomenclatuur zoals beschreven door de ontwikkelaars van de vragenlijst; de eerste benaming vertegenwoordigt de stijl op een 'normaal' gedragsniveau in vergelijking met anderen en de tweede benaming beschrijft een meer extreem gedragsniveau. Zo wordt octant 1 bijvoorbeeld *beïnvloedend | drammerig* genoemd, wat betekent dat *beïnvloedend* normaal gedrag is en *drammerig* extreem gedrag.



Figuur 2: Circumplex Behaviour Scan 360° (CBS360)  
Het interpersoonlijke circumplex

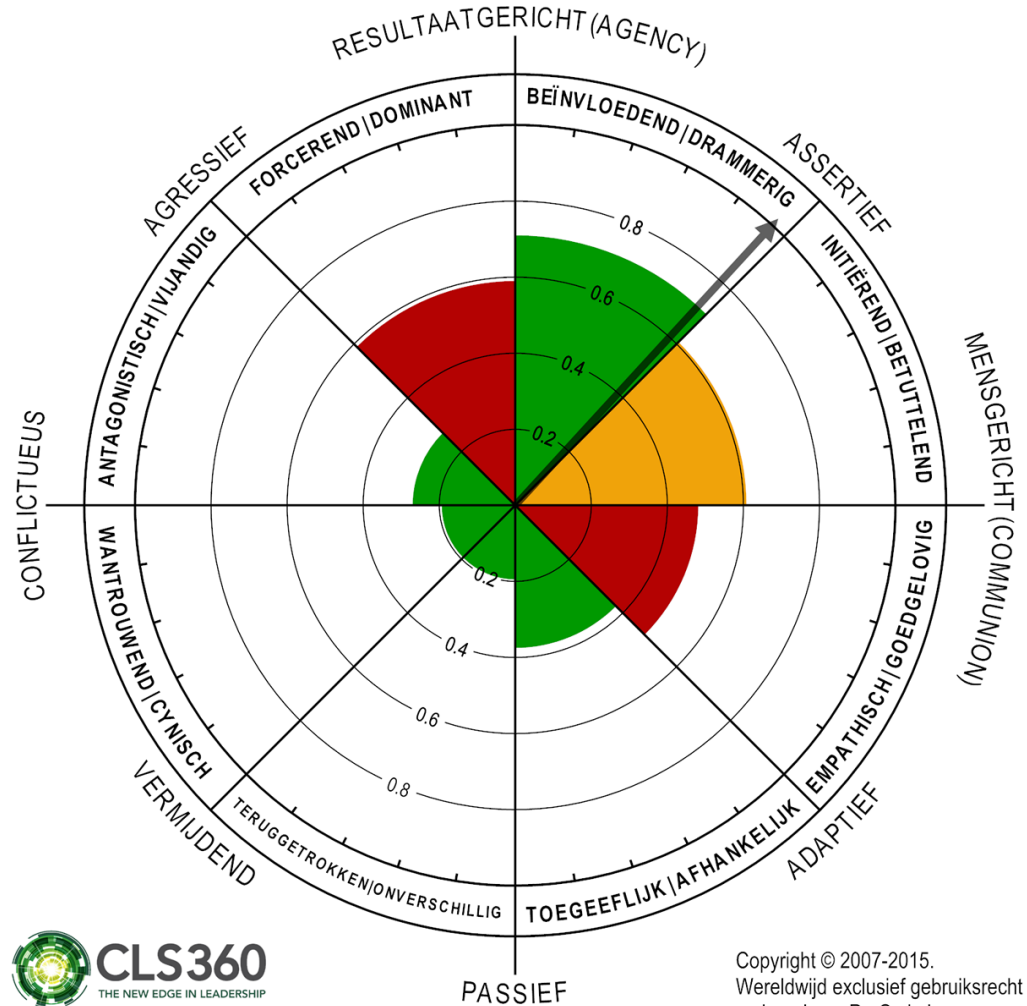
Een belangrijk onderdeel van de CBS360 is de pijl of de *vector*. Deze geeft de richting en sterkte weer van het gewogen resultaat van de acht stijlen. De vector zegt veel over het volledige gedragsrepertoire en de stijlflexibiliteit. Het is ook een indicatie van de algemene interpersoonlijke stijl - zichtbaar op de tweedimensionale weergave van *het zelfmotief*, de verticale as, en *verbondenheid*, de horizontale as (figuur 3).

## De oorsprong van het interpersoonlijke circumplex en de CBS360

Het *interpersoonlijke circumplex* kent zijn oorsprong in de interpersoonlijke theorie van Harry Stack Sullivan (1953), de sociologische theorie van George Herbert Mead (1934) en werd uiteindelijk meer expliciet en toegankelijk gemaakt door Timothy Leary (1957).

Leary en zijn onderzoeksgroep voerden het revolutionaire idee in om de interpersoonlijke variabelen in een cirkelvormige grafiek te plaatsen, nu bekend als de 'interpersoonlijke cirkel' of circumplex. Ze toonden aan dat persoonlijkheid en gedrag alleen in hun volledigheid kan worden begrepen vanuit een interpersoonlijke context. Andere wetenschappelijke onderzoekers hebben Leary's werk verder ontwikkeld en verfijnd. Zo ontwikkelde Wiggins (1979) de Interpersoonlijke Adjectieven Schaal (IAS-R waarbij 'R' staat voor revised) en gebruikte daarbij adjectieven uit de interpersoonlijke theorie.

In 2006 werd een onderzoeksproject opgestart door Danny Rouckhout (Universiteit Antwerpen) en Rik Schacht om de circumplexstructuur van interpersoonlijk gedrag in een Belgische context te onderzoeken. Dit resulteerde in een Nederlandstalige versie van de IAS-R (2000; N-IAS genoemd). Zij wilden ook een versie ontwikkelen die zinnen bevatte en werden daarbij geholpen door het werk van Donald Kiesler, een Amerikaans onderzoeker die een groot deel van zijn academische carrière wijdde aan het interpersoonlijke circumplex. Hij ontwikkelde heel wat zinnen ('handelingen') en publiceerde die in 1982 in een artikel. Een academische samenwerking leidde tot de Nederlandstalige en Franstalige versies van de vragenlijst die oorspronkelijk N-IHS en EFCL werd genoemd, en nadien werd hernoemd naar CBS360.



Copyright © 2007-2015.  
Wereldwijd exclusief gebruiksrecht  
verleend aan PerCo bvba.

Figuur 3: Steekproefresultaten - Circumplex Behaviour Scan 360® (CBS360)  
Het interpersoonlijke circumplex

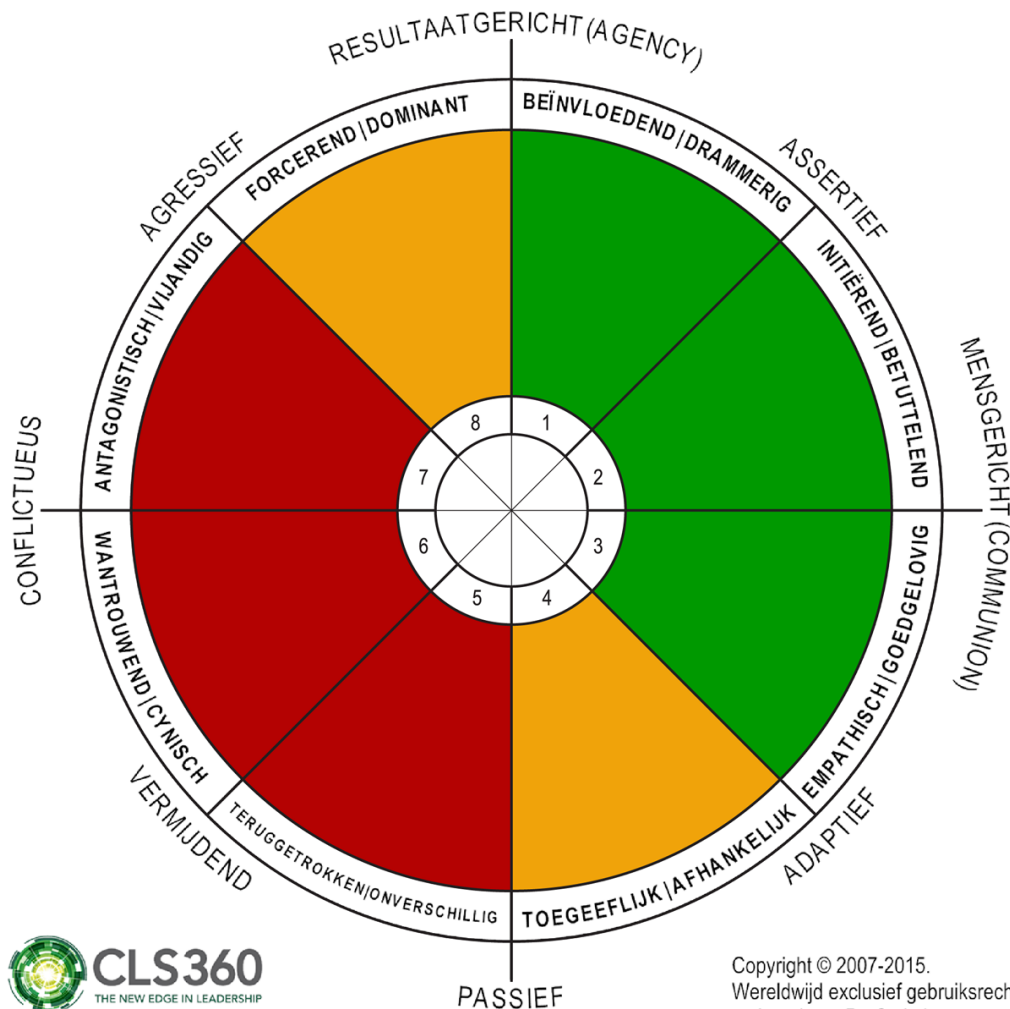
## 2.2 De interactiestijlen van de CBS360

Om de resultaten van de CBS360 te kunnen groeperen in meer algemene categoriën, wordt het circumplex onderverdeeld in vier kwadranten. Deze worden verder opgesplitst in acht octanten die de verschillende interactiestijlen weergeven. Elke stijl is een unieke combinatie van het zelfmotief (agency) en verbondenheid (communion).

Beginnend bij de positieve pool (bovenaan) van de verticale as (zelfmotief) en in wijzerzin:

- het kwadrant 'assertief' omvat de beïnvloedende | drammerige en initiërende | betuttelende interactiestijlen;
- het kwadrant 'adaptief' omvat de empathische | goedgebouwde en toegewijde | afhankelijke interactiestijlen;
- het kwadrant 'vermijdend' omvat de teruggetrokken | onverschillige en wantrouwende | cynische interactiestijlen;
- het kwadrant 'agressief' omvat de antagonistische | vijandige en forcerende | dominante interactiestijlen.

Deze kwadranten en stijlen (of octanten) worden op de volgende bladzijden in detail uitgelegd.





## assertief

Het kwadrant assertief omvat de beïnvloedende | drammerige en initiërende | betuttelende stijlen, gekenmerkt door gedrag dat hoog scoort op sociale dominantie en verbondenheid.

Deze stijlen worden als assertief aangeduid; mensen komen voor zichzelf op, maar op een respectvolle manier.

### beïnvloedend | drammerig

Dit is de meest 'sociaal dominante' stijl van het kwadrant assertief. Mensen proberen de leiding te nemen in conversaties, vergaderingen enz.; zij nemen de leiding door taken te coördineren (bijvoorbeeld in een vergadering of workshop) of door anderen te overtuigen van hun gelijk.

Zij gebruiken graag argumenten om anderen te overtuigen. Meestal is dit gedrag enthousiast en duidelijk. Het wordt als heel extravert gedrag beoordeeld.

Beïnvloedend gedrag houdt in:

- Overtuigt anderen van zijn standpunt
- Neemt duidelijke posities in
- Spreekt met zelfvertrouwen
- Neemt de leiding in conversaties
- Zegt anderen wat zij moeten doen

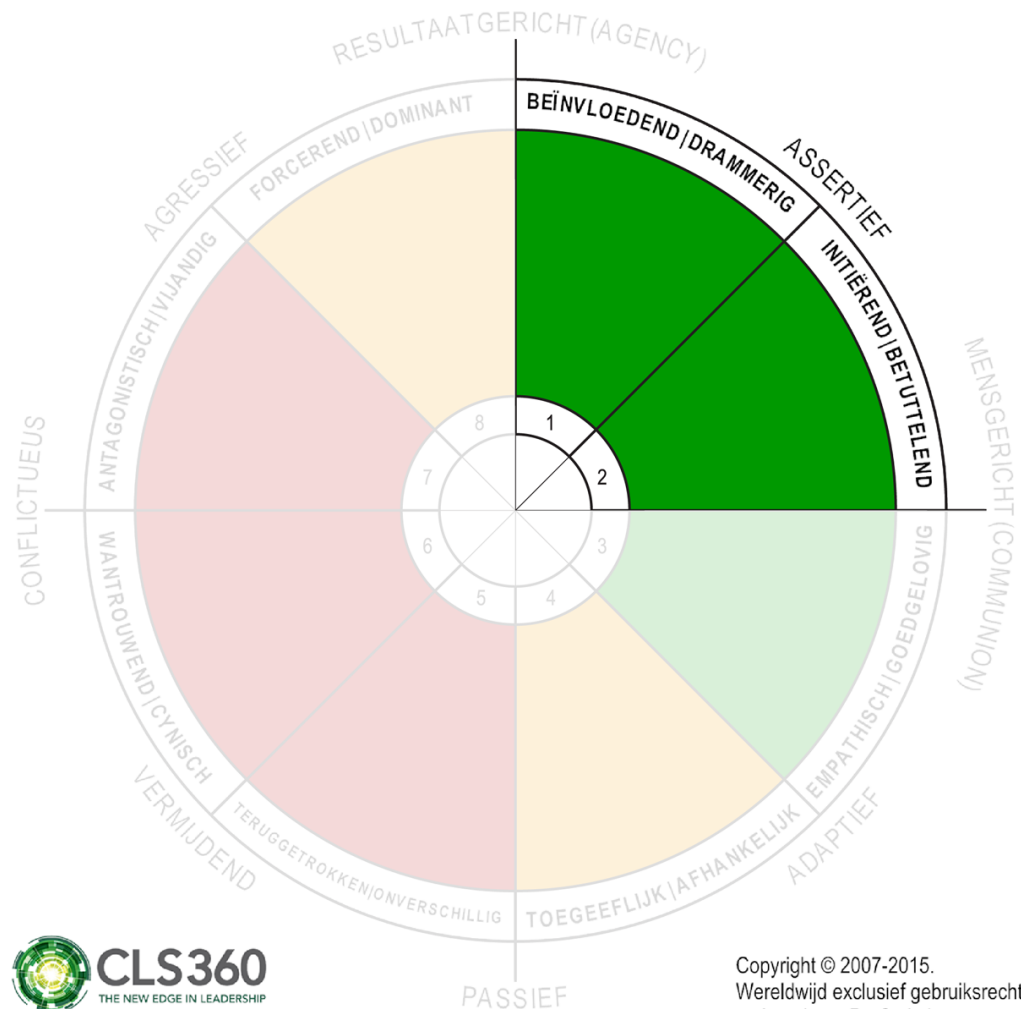
### initiërend | betuttelend

Dit is de meest 'verbonden' stijl van het kwadrant assertief. Mensen proberen anderen te helpen door hulp te bieden, advies te geven enz.; zij geven hun opinie op een kalme en respectvolle manier. Deze stijl wekt vertrouwen op en mensen voelen er zich veilig bij.

Deze stijl wordt meestal gewaardeerd. Het blijft extravert gedrag. Mensen die deze stijl gebruiken worden als vriendelijk en behulpzaam ervaren. Ze geven concrete hulp of geven desgevraagd advies. Mensen met dit gedrag kunnen ook erg open zijn over zichzelf, bijvoorbeeld door hun eigen belevenissen te delen.

Initiërend gedrag houdt in:

- Schiet vlug in actie
- Is attent en erkentelijk naar anderen
- Nodigt anderen uit om deel te nemen aan activiteiten
- Legt snel contact met anderen
- Uit vlot warmte en goedkeuring



## adaptief

Het kwadrant adaptief bevat de empathische | goedgevolgige en toegelieve | afhankelijke stijlen, gekenmerkt door gedrag dat hoog scoort op verbondenheid en laag scoort op sociale dominantie.

Dit gedrag wordt als adaptief beoordeeld: mensen passen zich aan anderen aan door te luisteren en empathie te tonen.

### empathisch | goedgevolgig

Dit is de meest 'verbonden' stijl van het kwadrant adaptief. Mensen tonen hun bereidheid en vermogen om te luisteren, stellen heel wat (open) vragen en drukken hun empathie uit.

Dit gedrag wordt meestal gewaardeerd. Het kan zelfs een positieve invloed hebben op het stressniveau van de mensen waarmee men omgaat. Je kunnen inleven in anderen is een voordeel: emoties zijn het resultaat van miljoenen jaren van evolutie en emoties begrijpen helpt om anderen te beïnvloeden. Dit kan erg nuttig zijn in situaties zoals onderhandelingen en leiderschap.

Empatisch gedrag houdt in:

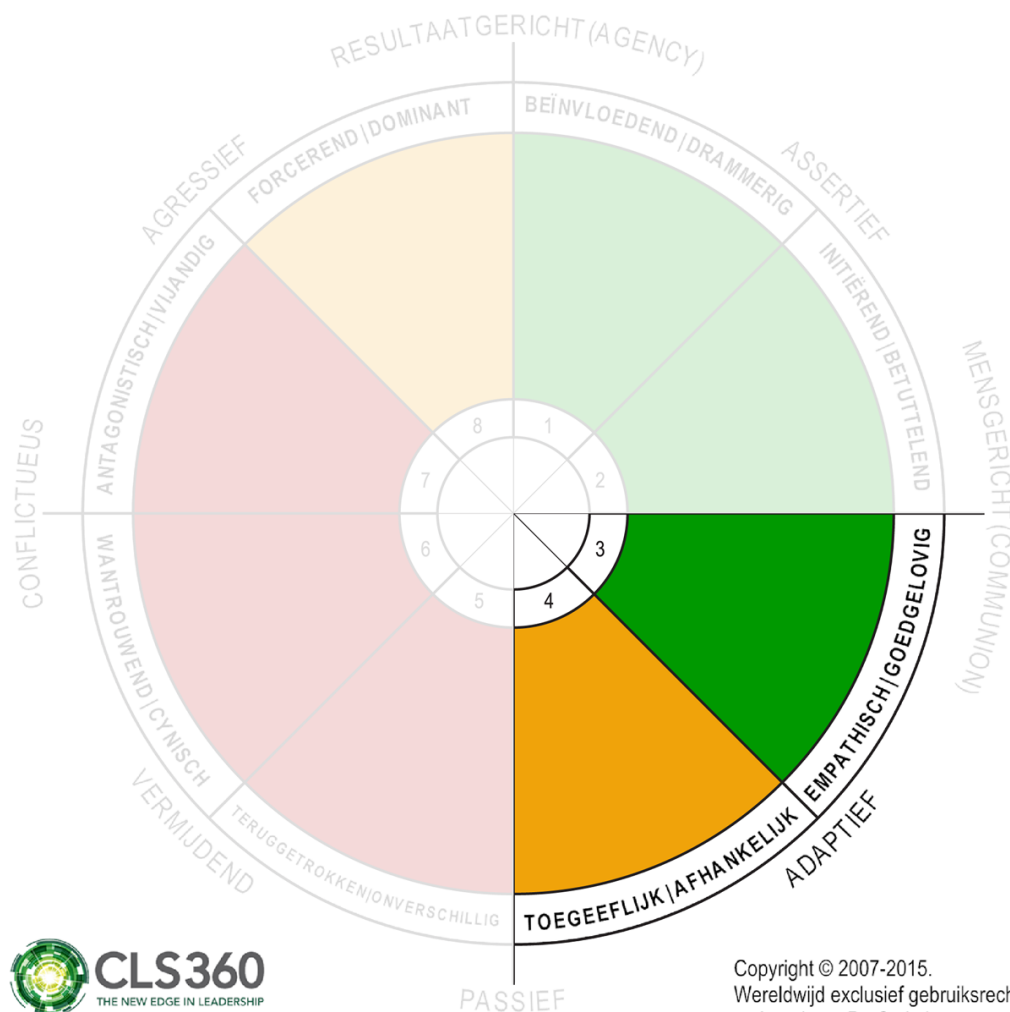
- Is attent voor wat de ander zegt
- Werkt gemakkelijk mee
- Luistert naar anderen
- Is begripvol
- Aanvaardt gemakkelijk advies

### toegeeflijk | afhankelijk

Dit is de minst 'sociaal dominante' stijl van het kwadrant adaptief. Mensen tonen zich toegeeflijk, zwichten of zijn te volgzaam.

Toegeeflijk gedrag houdt in:

- Laat toe dat iemand anders het gesprek leidt
- Is volgzaam
- Eist weinig van anderen
- Willigt vlug verzoeken van anderen in
- Vraagt naar anderen hun mening



## vermijndend

Het kwadrant vermijndend omvat de teruggetrokken | onverschillige en wantrouwende | cynische stijlen, die worden gekenmerkt door gedragingen die laag op sociale dominantie en laag op verbondenheid scoren.

Dit gedrag wordt als vermijndend beoordeeld: mensen vermijden het gezelschap van anderen — op een passieve of actieve manier.

### teruggetrokken | onverschillig

Dit is de minst 'sociaal dominante' stijl van het kwadrant vermijndend. Mensen zijn passief en vermijden het contact met anderen.

Meestal valt dit gedrag niet op, maar het kan als negatief worden beoordeeld wanneer een reactie wordt verwacht. Dit gedrag wordt vaak (en soms onterecht) geïnterpreteerd als een kenmerk van mensen die passief of onzelfzeker zijn.

Teruggetrokken gedrag houdt in:

- Zit vaak vast in besluiteloosheid
- Gaat uitdagingen uit de weg
- Stelt voortdurend dingen uit
- Neemt niet gemakkelijk verantwoordelijkheid op
- Verkiest op de achtergrond te blijven

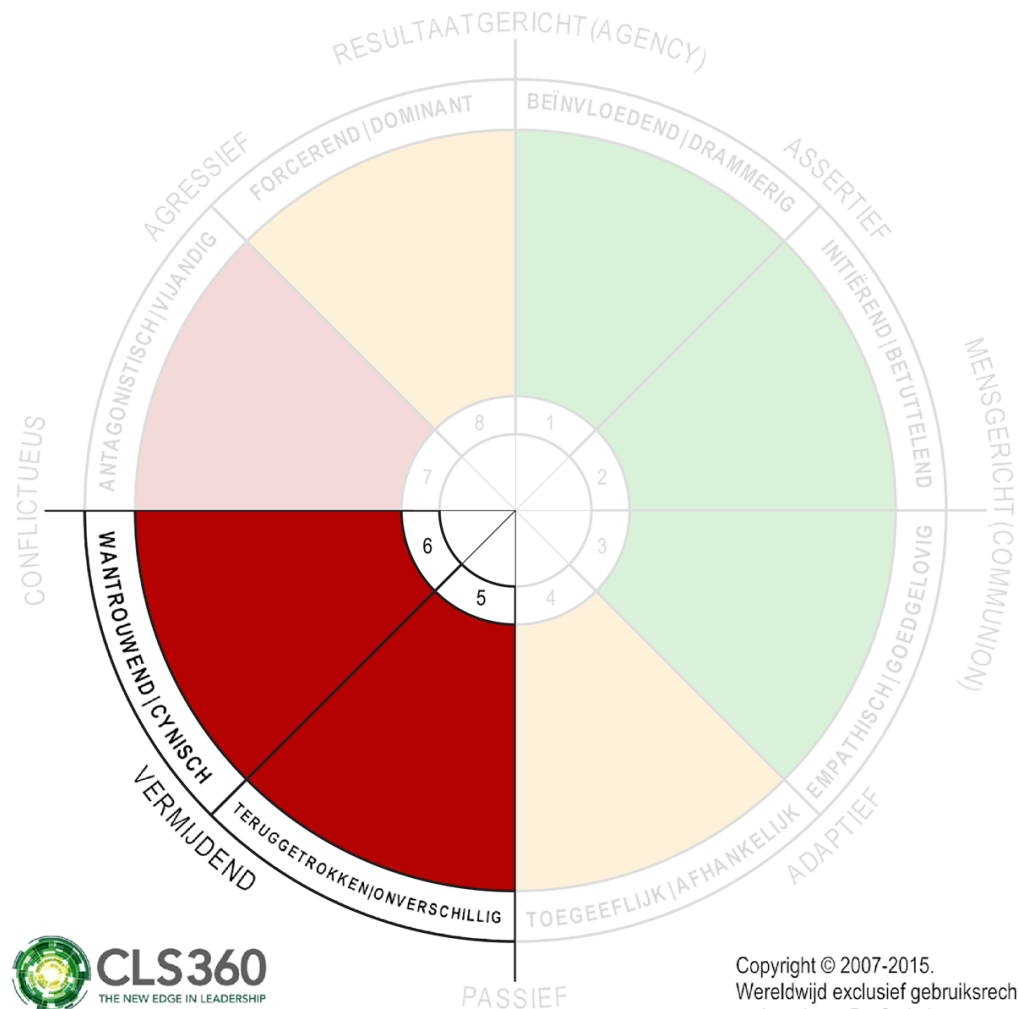
### wantrouwend | cynisch

Dit is de minst 'verbonden' stijl van het kwadrant vermijndend. Mensen laten zien dat ze andere mensen of hun daden niet vertrouwen. Mensen die deze stijl vaak gebruiken, drukken zich vaak pessimistisch en in negatieve bewoordingen uit.

Meestal wordt dit gedrag als negatief beoordeeld. Hoewel we verwachten dat mensen op hun hoede zijn en er zich van bewust zijn dat mensen elkaar vaak bedriegen, kunnen mensen die hun wantrouwen in anderen vaak openlijk uiten daardoor conflicten krijgen.

Wantrouwend gedrag houdt in:

- Denkt steeds het ergste over anderen
- Verbergt zijn of haar eigen bedoelingen
- Lijkt niet in staat iemand te prijzen
- Beschuldigt anderen ervan zich te bemoeien
- Is vaak niet aandachtig



## agressief

Het kwadrant agressief bevat de antagonistische | vijandige en forcerende | dominante stijlen die worden gekenmerkt door gedragingen die laag op verbondenheid en hoog op sociale dominantie scores.

Dit gedrag wordt als agressief beoordeeld: mensen pakken anderen op een directe of zelfs hardvochtige manier aan.

### antagonistisch | vijandig

Dit is de minst 'verbonden' stijl van het kwadrant agressief. Mensen zijn ongevoelig of aanvallend in hun interacties met anderen. Dit gedrag wordt vaak veroorzaakt door boze gevoelens (bijv. irritatie, frustratie of boosheid).

Meestal wordt dit gedrag negatief beoordeeld. Het lokt vaak een agressieve reactie uit door boosheid of vermijdend gedrag als gevolg van angst.

Antagonistisch gedrag houdt in:

- Weigert te buigen of toe te geven
- Verzet zich tegen anderen die de leiding willen nemen
- Is aanmatigend en brutaal
- Betwijfelt de goede bedoelingen van anderen
- Kan moeilijk vergeven wanneer iemand hem/haar gekwetst heeft

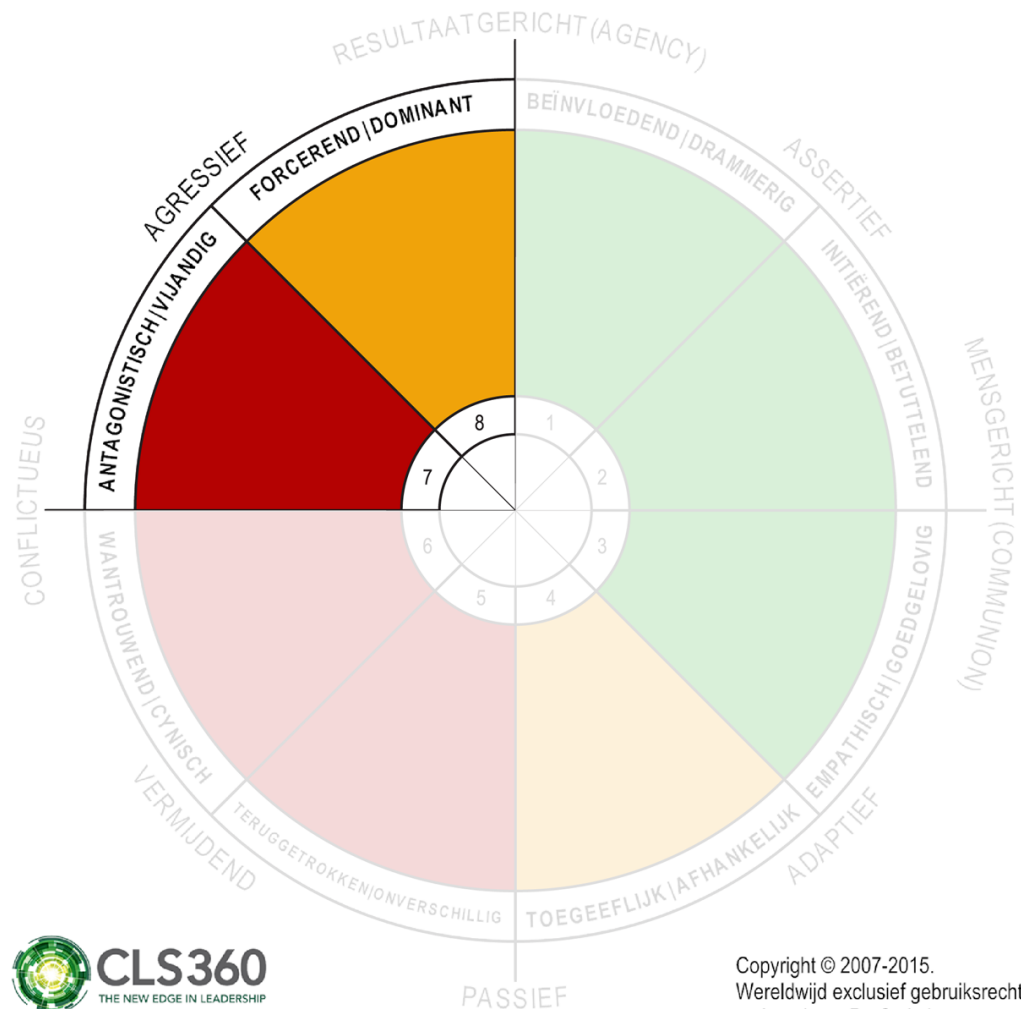
### forcerend | dominant

Dit is de meest 'sociaal dominante' stijl van het kwadrant agressief. Mensen leggen druk op anderen door hun woordkeuze, intonatie, snelheid van spreken of lichaamstaal om de dingen te verkrijgen die zij willen.

Hoewel psychologen in het interpersoonlijke domein het erover eens zijn dat opkomen voor jezelf belangrijk is voor je eigen gezondheid, wordt dit gedrag toch vaak niet gewaardeerd, behalve in omstandigheden waarbij een onmiddellijke dreiging heerst (bv. bij brand).

Forcerend gedrag houdt in:

- Doet veel moeite om zijn/haar zin te krijgen
- Staat erop dat anderen hem/haar gehoorzamen
- Is uit op succes en bewondering
- Vindt het makkelijk om anderen op hun plaats te zetten
- Beoordeelt anderen streng



## 2.3 Hoe uw feedbackrapport interpreteren?

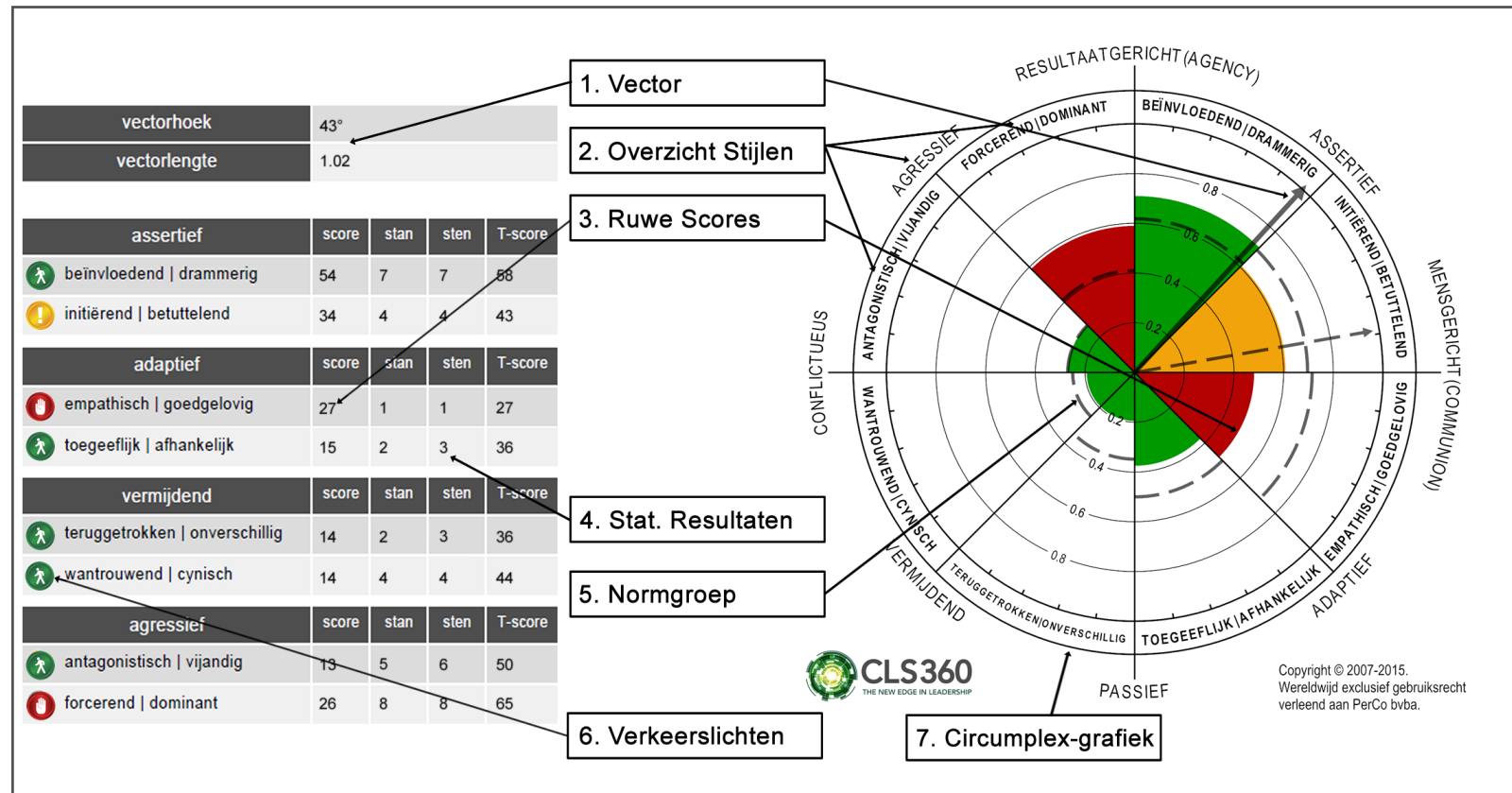
### De circumplex-grafiek

Richt u bij het interpreteren van uw resultaten op de belangrijkste aspecten van de circumplex-grafiek:

1. De vector – het zelfmotief en verbondenheid
2. Het overzicht van de stijlen
3. De ruwe scores

4. De statistische resultaten
5. De normgroep
6. De verkeerslichten
7. De circumplex-grafiek

Deze aspecten worden hieronder op een voorbeeldgrafiek weergegeven (figuur 4).



Figuur 4: de belangrijkste aspecten om een interpersoonlijke circumplex-grafiek te interpreteren.

## 1. De vector - zelfmotief en verbondenheid

De CBS360 bepaalt zowel de *hoek* als de *lengte* van de vector.

De vectorhoek geeft een indicatie van de algemene richting van het interpersoonlijke gedrag. Binnen het vakgebied wordt dit de 'interpersoonlijke stijl' genoemd. In ongeveer 65% van de gevallen (de gemiddelde persoon), wijst de vector in 'noordoostelijke' richting, aan de rechterkant van het circumplex en halverwege het zelfmotief. Dit sluit aan bij de vaststelling dat mensen gemiddeld meer gedrag aan de rechterkant van het circumplex gebruiken dan gedrag aan de linkerzijde. Een tweede zaak die opvalt is dat er een goed evenwicht is tussen het rechterbovenkwadrant en het rechterbenedenkwadrant.

De lengte van de vector geeft een indicatie van de balans tussen de verschillende gedragsstijlen. Een *lange* vector kan bijvoorbeeld een indicatie zijn van een overmatig gebruik van een bepaalde stijl, rigide gedragspatronen of een beperkt repertoire van interpersoonlijk gedrag. *Korte* vectoren geven aan dat iemand meer verschillende gedragsstijlen toepast naargelang de context. Heel korte vectoren tot halverwege de cirkel kunnen dan weer aangeven dat sommige stijlen te weinig gebruikt worden.

## 2. Het overzicht van de stijlen

Interpersoonlijk gedrag kan afgebeeld worden op de omtrek van het circumplex met de twee dimensies: zelfmotief (resultaatgerichtheid) en verbondenheid (mensgerichtheid). De buitenste ring van het circumplex toont de vier interpersoonlijke kwadranten, die elk twee interactiestijlen bevatten en dus samen de acht interactiestijlen weergeven.

## 3. De ruwe scores

De ruwe score is de optelsom van alle scores voor de items die een bepaalde stijl meten. Deze score wordt gebruikt om de resultaten van de CBS360 weer te geven. Hoe groter de gekleurde zone - dat is de afstand vanaf het middelpunt van het circumplex, hoe meer dit gedrag gebruikt wordt; hoe kleiner de gekleurde zone, hoe minder dit gedrag gebruikt wordt. De grootte van de gekleurde zone wordt als volgt voor elke schaal afzonderlijk berekend:

- De totale ruwe score wordt gedeeld door de maximumscore van die schaal om een verhouding te bepalen. De verhouding van de ruwe score wordt weergegeven op de circumplex-grafiek en geeft het relatieve gebruik van elk gedrag weer (octanten). Er is geen statistische vervorming en dus geeft de grafiek weer hoeveel een persoon werkelijk (of gepercipieerd wordt) elke interactiestijl gebruikt.
- Deze verhouding wordt op het circumplex weergegeven op 5 concentrische cirkels vanaf het middelpunt: 0, 0.2, 0.4, 0.6, 0.8 en 1. Bijv. de initiërende | betuttelende stijl telt 14 items die men kan scoren tussen 0 en 4; de maximumscore is dus 56 (4 x 14). Een ruwe score

van 36 gedeeld door de maximumscore van 56 komt overeen met een verhouding van 0.64. Op het interpersoonlijke circumplex wordt deze stijl gekleurd tot net voorbij de derde concentrische cirkel vanaf het middelpunt.

## 4. De statistische resultaten

- *Ruwe score*: Dit is de totaalscore (gebaseerd op de vijfpunts Likert-schaal) van elke stijl/octant.
- *Stanine*: Een stanine is een scorevorm die veel gebruikt wordt bij gestandaardiseerde testen die werken met normgroepen. Er zijn negen stanine-eenheden (het woord stanine is de afkorting van 'standard nine-point scale'), gaande van 1 tot 9. Het stanine-systeem deelt het volledige bereik van de ruwe scores in negen intervallen in. Stanine 5 is de middelste categorie. We interpreteren stanine scores vaak als bovengemiddeld (9, 8, 7), gemiddeld (6, 5, 4), en benedengemiddeld (3, 2, 1). Deze manier van scores is gemakkelijker te begrijpen dan andere scores omdat er slechts negen getallen worden gebruikt. Sommige mensen denken dat ruwe scores of T-scores meer verfijnde interpretaties geven, maar dit klopt niet: stanines geven duidelijker echte verschillen weer. Een ruwe score wordt omgezet naar een stanine met een opzoekings tabel of een wiskundige formule.
- *Sten*: Een sten-score is een gestandaardiseerde score met een verdeling van 1 tot 10 (sten is de afkorting van 'standard-ten'), net zoals een stanine een standardscore is met een verdeling van 1 tot 9. De sten-systematiek verdeelt het volledige bereik van de ruwe score in tien intervallen. Een sten score heeft geen middelste categorie. Een ruwe score wordt omgezet naar een sten met een opzoekings tabel of een wiskundige formule.
- *T-score*: Een T-score is een geschaalde score. Het is de omzetting van een ruwe score naar een gemeenschappelijke schaal waarmee mensen onderling kunnen worden vergeleken. De T-score is een gestandaardiseerde score met een gemiddelde van 50 en een standaarddeviatie van 10. Hoewel de schaal in theorie langs beide zijden oneindig is, kom je meestal nooit een score boven 100 of onder 0 tegen. Een ruwe score wordt omgezet naar een T-score met een opzoekings tabel of een wiskundige formule. Een T-score lijkt misschien een meer verfijnde interpretatie te geven, maar dat betekent niet dat het een nauwkeurigere meting is.

## 5. De normgroep

De normgroep wordt gebruikt om de individuele resultaten van de focuspersoon te vergelijken met een representatieve groep van mensen. Het gemiddelde van de normgroep wordt met stippellijnen weergegeven in het circumplex.

**Meestal - in 65% van de gevallen - wijst de vector in noordoostelijke richting, aan de rechterkant van het circumplex en halverwege het zelfmotief.**



## 6. De verkeerslichten

De *verkeerslichten* worden als metafoor gebruikt om individuele resultaten te vergelijken met de normgroep (zie verder voor meer informatie over de normgroep). We gebruiken T-scores (figuur 5) om de verkeerslichten als volgt te laten branden:



**Groen** — Ga verder - uw scores zijn zoals de gemiddelde persoon uit de normgroep

- Wanneer de stijlen beïnvloedend, initiërend en empathisch groen kleuren, zijn de ruwe scores *gemiddeld* of hoger in een gewenste richting vergeleken met de normgroep. Dit betekent dat één van de hierboven vermelde stijlen evenveel of meer gebruikt wordt in vergelijking met de gemiddelde persoon. Bekijk de stijl beïnvloedend in figuur 4 als voorbeeld.
- Wanneer de stijlen toegeeflijk, teruggetrokken, wantrouwend, antagonistisch of forcerend groen kleuren, zijn de ruwe scores *gemiddeld* of lager in een gewenste richting vergeleken met de normgroep. Dit betekent dat één van de hierboven vermelde stijlen evenveel of minder gebruikt wordt in vergelijking met de gemiddelde persoon. Bekijk de stijl teruggetrokken in figuur 4 als voorbeeld.



**Oranje** — Opgepast - u gebruikt deze stijl mogelijk teveel of te weinig

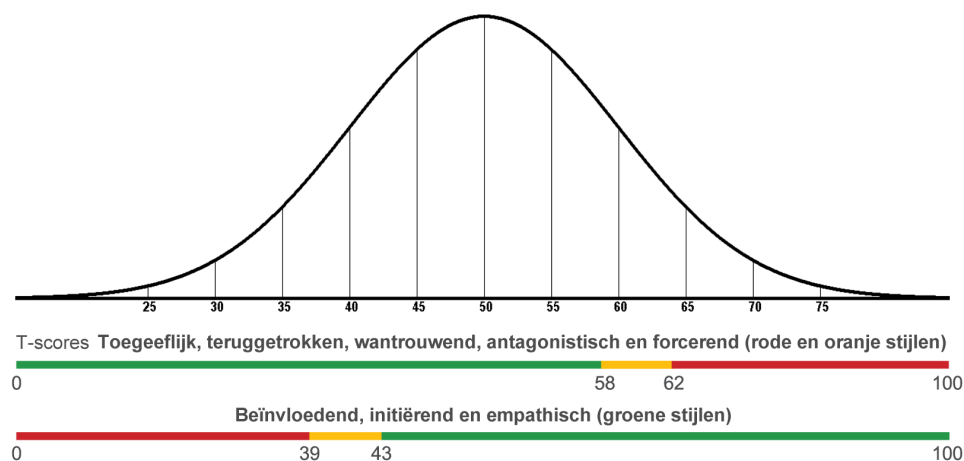
- Wanneer de stijlen beïnvloedend, initiërend en empathisch oranje kleuren, zijn de ruwe scores *lager dan gemiddeld* in een minder gewenste richting vergeleken met de normgroep. Dit betekent dat één van de hierboven vermelde stijlen minder gebruikt wordt in vergelijking met de gemiddelde persoon. Bekijk de stijl initiërend in figuur 4 als voorbeeld.
- Wanneer de stijlen toegeeflijk, teruggetrokken, wantrouwend, antagonistisch en forcerend oranje kleuren, zijn de ruwe scores veel *hoger dan gemiddeld* in een ongewenste richting vergeleken met de normgroep. Dit betekent dat één van de hierboven vermelde stijlen veel meer gebruikt wordt in vergelijking met de gemiddelde persoon.



**Rood** — Stop en denk na - u gebruikt deze stijl wellicht te veel of te weinig

- Wanneer de stijlen beïnvloedend, initiërend en empathisch rood kleuren, zijn de ruwe scores veel *lager dan gemiddeld* in een minder gewenste richting vergeleken met de normgroep (T-score < 39). Dit betekent dat één van de hierboven vermelde stijlen veel minder gebruikt wordt in vergelijking met de gemiddelde persoon. Bekijk de stijl empathisch in figuur 4 als voorbeeld.
- Wanneer de stijlen toegeeflijk, teruggetrokken, wantrouwend, antagonistisch en forcerend rood kleuren, zijn de ruwe scores veel *hoger dan gemiddeld* in een ongewenste richting vergeleken met de normgroep (T-score > 62). Dit betekent dat één van de hierboven vermelde stijlen veel meer gebruikt wordt in vergelijking met de gemiddelde persoon. Bekijk de stijl forcerend in figuur 4 als voorbeeld.

De verkeerslichten worden als metafoor gebruikt om individuele resultaten te vergelijken met de normgroep.



Figuur 5: De T-scores van CBS360 op een curve met een normaalverdeling

## 7. De circumplex-grafiek

### assertief

#### beïnvloedend | drammerig

Gemiddelde scores (groen): Als uw score dicht bij de gemiddelde score van de normgroep ligt, betekent dit dat u dit gedrag evenveel vertoont als de gemiddelde persoon in de normgroep. Mensen kunnen uw gedrag als levendig, trots, resoluut en vol zelfvertrouwen beschrijven.

Lage scores (oranje of rood): Mensen kunnen uw gedrag als een gebrek aan zelfvertrouwen beschrijven. Misschien verkiest u niet om conversaties te leiden, problemen aan te wijzen of met anderen te spreken over hun gedrag. Anderen kunnen uw gedrag als niet-assertief beschrijven - vooral indien u ook hoge scores haalde op teruggetrokken | onverschillig en/of toegeeflijk | afhankelijk.

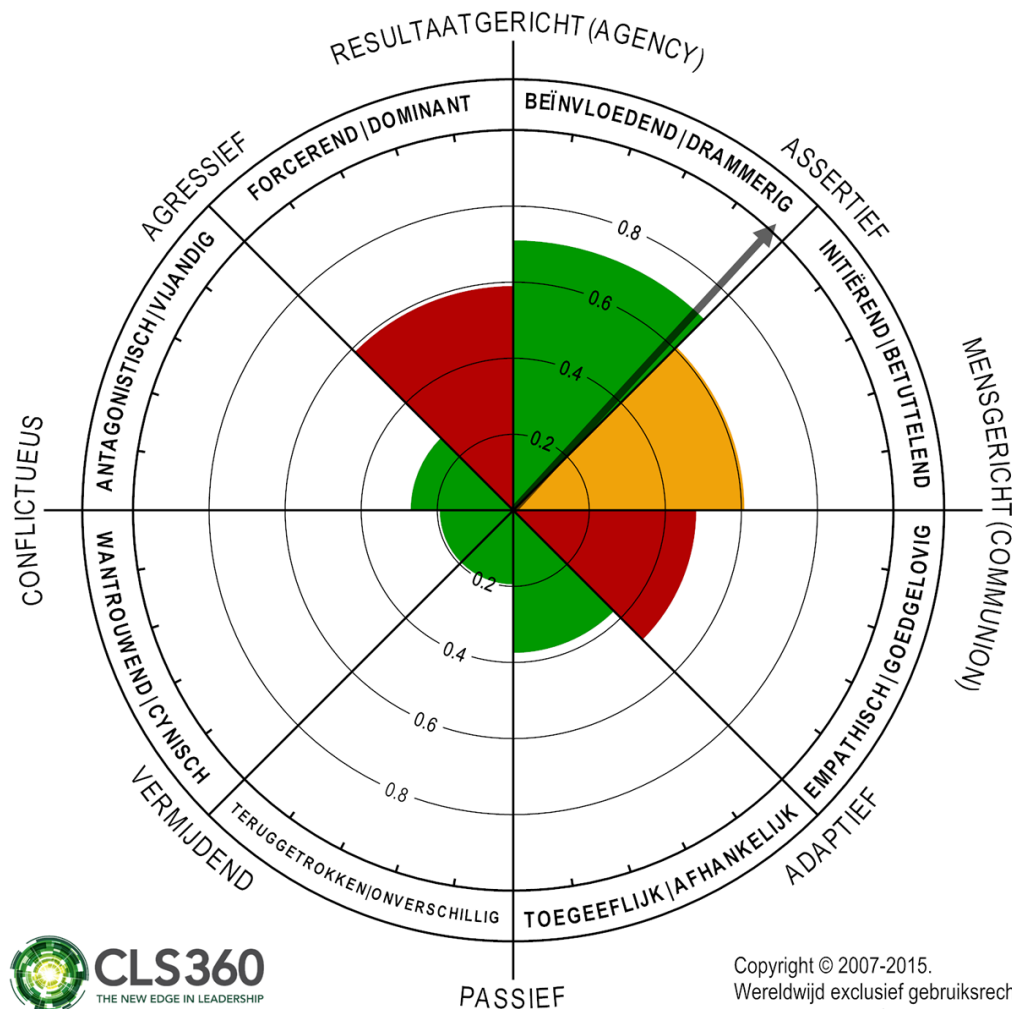
Hoge (T-score > 58) of erg hoge scores (T-score > 62): Nu en dan kunnen mensen uw gedrag als storend beschrijven (drammerig). Drammerig zijn kan worden gedefinieerd als te hard je best doen, te vaak in de schijnwerpers willen staan of anderen te hard proberen te overtuigen. Anderen kunnen uw gedrag zelfs als teatraal of vermoeiend beschouwen indien u blijft aandringen of overdrijft.

#### initiërend | betuttelend

Gemiddelde scores (groen): Als uw score dicht bij de gemiddelde score van de normgroep ligt, betekent dit dat u dit gedrag evenveel vertoont als de gemiddelde persoon in de normgroep. Mensen kunnen uw gedrag als sociaal, vriendelijk en opgewekt beschrijven.

Lage scores (oranje of rood): Mensen kunnen uw gedrag als niet sociaal, niet vriendelijk, niet gevoelig of weinig tactvol beschrijven – vooral indien u ook hoge scores haalde op teruggetrokken | onverschillig en/of wantrouwend | cynisch.

Hoge (T-score > 58) of erg hoge scores (T-score > 62): sommige mensen kunnen uw gedrag als storend beschrijven (betuttelend). Betuttelend zijn betekent dat mensen uw gedrag als bemoeiziek, te extravert, ongevraagd advies gevend of te mededeelzaam kunnen beschrijven.





## adaptief

### empathisch | goedgelovig

Gemiddelde scores (groen): Als uw score dicht bij de gemiddelde score van de normgroep ligt, betekent dit dat u dit gedrag evenveel vertoont als de gemiddelde persoon in de normgroep. Mensen kunnen uw gedrag als sociaal, attent, begripvol of empathisch beschrijven.

Lage scores (oranje of rood): Mensen kunnen uw gedrag als niet sociaal, niet attent of weinig begripvol beschrijven – vooral indien u deze lage score combineert met een hoge score op wantrouwend | cynisch en/of antagonistisch | vijandig.

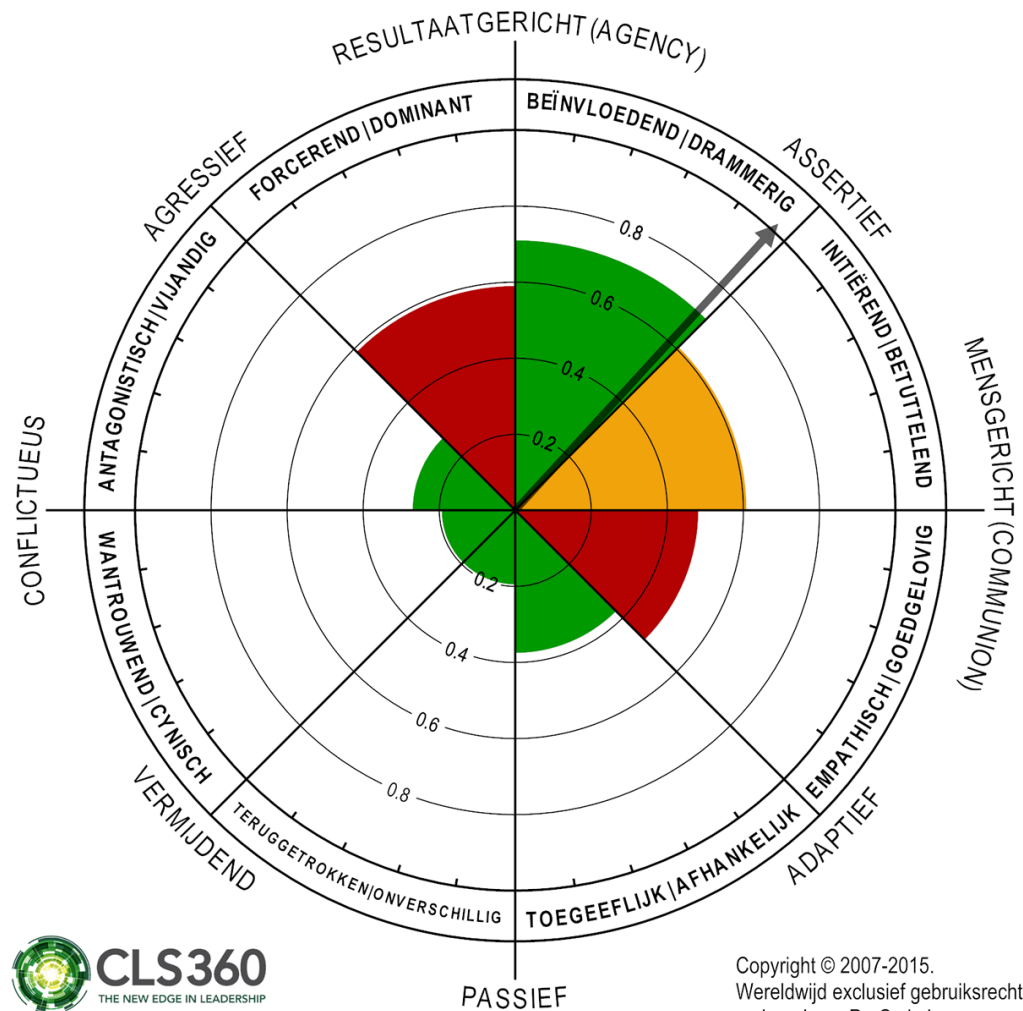
Hoge (T-score > 58) of erg hoge scores (T-score > 62): sommige mensen kunnen uw gedrag als te meegaand beschrijven (goedgelovig). Goedgelovig zijn betekent dat mensen uw gedrag als naïef en te veel anderen vertrouwend kunnen beschrijven.

### toegeeflijk | afhankelijk

Gemiddelde scores (groen): Als uw score dicht bij de gemiddelde score van de normgroep ligt, betekent dit dat u dit gedrag evenveel vertoont als de gemiddelde persoon in de normgroep. Mensen kunnen uw gedrag als aangenaam, meegaand of gemakzuchtig beschrijven.

Lage scores: Mensen kunnen uw gedrag als onafhankelijk of zelfs als te onafhankelijk beschrijven en in sommige gevallen ook als niet meegaand – vooral indien u deze lage score combineert met een hoge score op beïnvloedend | drammerig en/of forcerend | dominant. In extreme gevallen kunnen mensen uw gedrag zelfs beschrijven als rigide, te weinig bescheiden en teveel overtuigd van uw eigen gelijk.

Hoge (T-score > 58; oranje) of erg hoge scores (T-score > 62; rood): Sommige mensen kunnen uw gedrag als zwak of afhankelijk beschrijven. Afhankelijk zijn betekent dat anderen uw gedrag als te meegaand en onderdanig kunnen beschrijven.



## vermijnd

### teruggetrokken | onverschillig

Gemiddelde scores (groen): Als uw score dicht bij de gemiddelde score van de normgroep ligt, betekent dit dat u dit gedrag evenveel vertoont als de gemiddelde persoon in de normgroep. Meestal valt dit niet op omdat dit gedrag erg weinig voorkomt.

Lage scores (T-score < 43): Mensen zullen uw gedrag niet snel als onzeker of passief beschrijven – zeker niet indien een lage score gecombineerd wordt met een hoge score op beïnvloedend | drammerig en/of forcerend | dominant. In dat geval kunnen ze uw gedrag als zelfverzekerd (en in extreme gevallen zelfs arrogant) beschrijven.

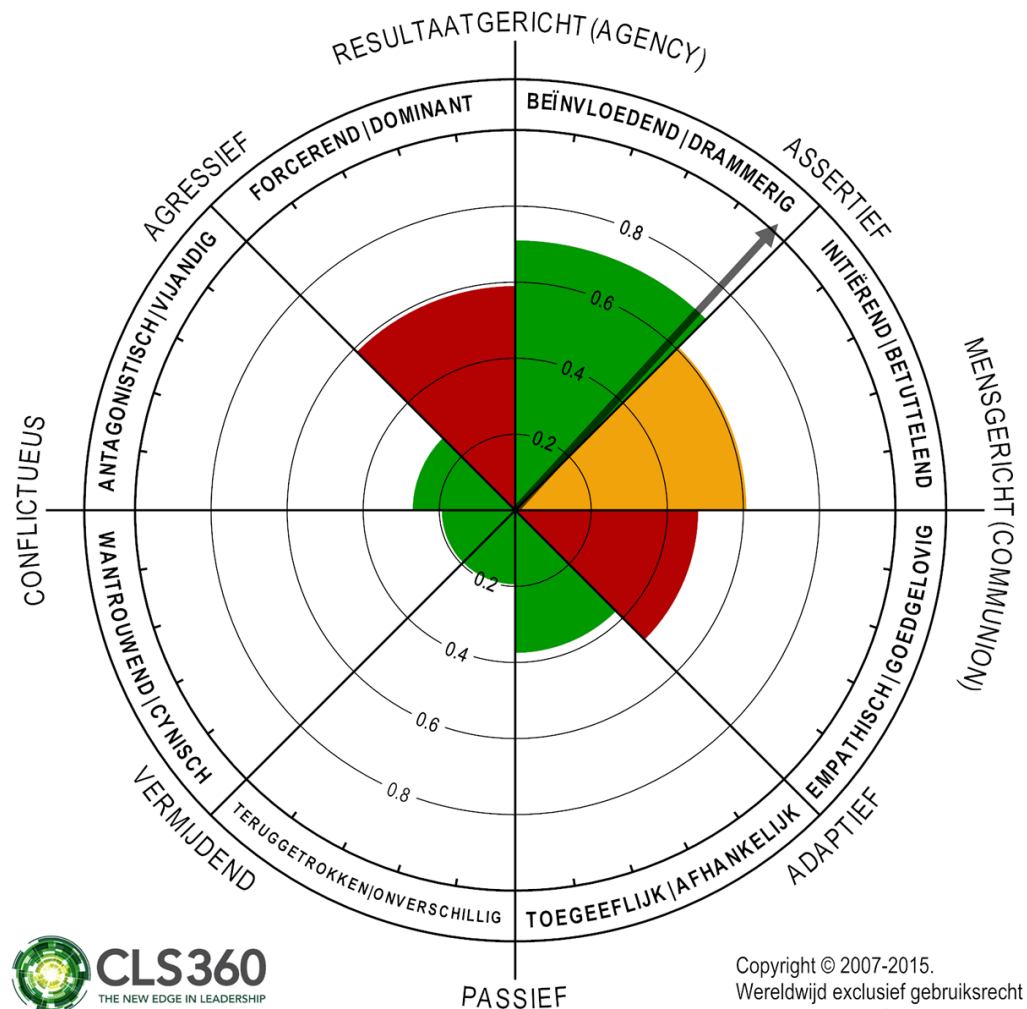
Hoge (T-score > 58; oranje) of erg hoge scores (T-score > 62; rood): Sommige mensen kunnen uw gedrag als ongepast passief (onverschillig) beschrijven, vooral indien deze hoge score gecombineerd wordt met een lage score op beïnvloedend | drammerig en/of forcerend | dominant. Teruggetrokken wordt door anderen vaak toegeschreven aan introversie, onzekerheid of een gebrek aan assertiviteit. Onverschillig gedrag kan worden beschreven als een sterk gebrek aan assertiviteit, geen interesse hebben voor andere mensen of er niet van houden om met anderen om te gaan.

### wantrouwend | cynisch

Gemiddelde scores (groen): Als uw score dicht bij de gemiddelde score van de normgroep ligt, betekent dit dat u dit gedrag evenveel vertoont als de gemiddelde persoon in de normgroep. Meestal valt dit niet op omdat dit gedrag erg weinig voorkomt binnen de 'in-group' (maar het gedrag kan vaker voorkomen naar leden van de 'out-group').

Lage scores (T-score < 43): Mensen kunnen uw gedrag als tolerant en empathisch beschrijven – vooral indien deze lage score gecombineerd wordt met een hoge score op beïnvloedend | drammerig en/of initiërend | betuttelend.

Hoge (T-score > 58; oranje) of erg hoge scores (T-score > 62; rood): Sommige mensen kunnen uw gedrag als ongepast ontwijkend, wantrouwend, onverdraagzaam of asociaal (cynisch) beschrijven, vooral indien deze score gepaard gaat met een lage score op beïnvloedend | drammerig en/of initiërend | betuttelend. Cynisch zijn betekent dat anderen uw gedrag kunnen beschrijven als weinig empathisch en negatief in uw oordeel over andere mensen en situaties.



## agressief

### antagonistisch | vijandig

Gemiddelde scores (groen): Als uw score dicht bij de gemiddelde score van de normgroep ligt, betekent dit dat u dit gedrag evenveel vertoont als de gemiddelde persoon in de normgroep. Uw gedrag wordt dan wellicht beschreven als evenwichtig en beheerst, maar u wordt ook beschouwd als iemand die zich niet op de kop laat zitten (m.a.w. dat u indien nodig kunt 'terugslaan').

Lage scores (T-score <43): Mensen kunnen uw gedrag als tolerant en empathisch beschrijven – vooral indien deze score gepaard gaat met een hoge score op initiërend | betuttelend en/of empathisch | goedgelovig.

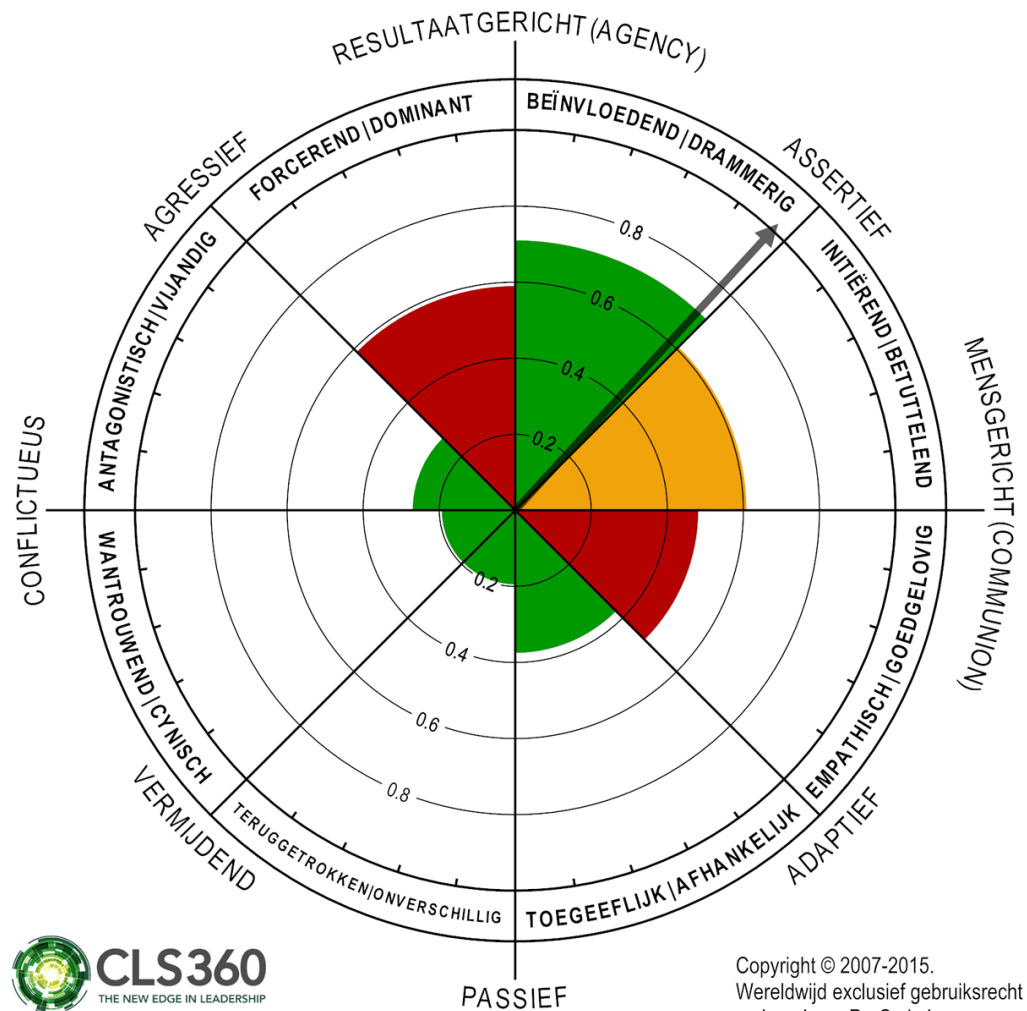
Hoge (T-score >58; oranje) of erg hoge scores (T-score >62; rood): Sommige mensen kunnen uw gedrag als ongepast agressief (vijandig) beschrijven – vooral indien deze score gecombineerd wordt met een lage score op initiërend | betuttelend en/of empathisch | goedgelovig. Iemand die snel boos en agressief wordt en geen goed groepslid is (van de 'in-group') kan worden beschreven als antagonistisch. Anderen kunnen uw gedrag in weinig flatterende woorden beschrijven zoals pretentieuze, arrogant, egocentrisch, ruw en zelfs twistziek. In extreme gevallen kan u als dictatoriaal of anderen uitbuitend worden beschreven (vijandig). Mensen kunnen u beginnen te vrezen, u actief vermijden en informatie voor u achterhouden, maar enkelen gaan mogelijk openlijk de confrontatie met u aan.

### forcerend | dominant

Gemiddelde scores (groen): Als uw score dicht bij de gemiddelde score van de normgroep ligt, betekent dit dat u dit gedrag evenveel vertoont als de gemiddelde persoon in de normgroep. Uw gedrag wordt dan meestal als assertief en beheerst ervaren.

Lage scores (T-score <43): Mensen kunnen uw gedrag aangenaam en soms zelfs onvoldoende assertief vinden – vooral als deze score gecombineerd wordt met een hoge score op empathisch | goedgelovig en/of toegankelijk | afhankelijk.

Hoge (T-score >58; oranje) of erg hoge scores (T-score >62; rood): Sommige mensen kunnen uw gedrag als storend (dominant) ervaren – vooral als deze score gecombineerd wordt met een lage score op empathisch | goedgelovig en/of toegankelijk | afhankelijk. Dit gedrag kan door anderen ook als impulsief, onstuimig en pocherig worden beschreven.



Copyright © 2007-2015.  
Wereldwijd exclusief gebruiksrecht  
verleend aan PerCo bvba.

## De CBS360-normgroep

De resultaten van de Belgisch - Nederlandse normgroep worden hieronder weergegeven op het circumplex. De huidige norm is bepaald op basis van werknemers uit meerdere organisaties en sectoren. De norm wordt gebruikt als referentie waarmee de resultaten van de focuspersoon worden vergeleken.

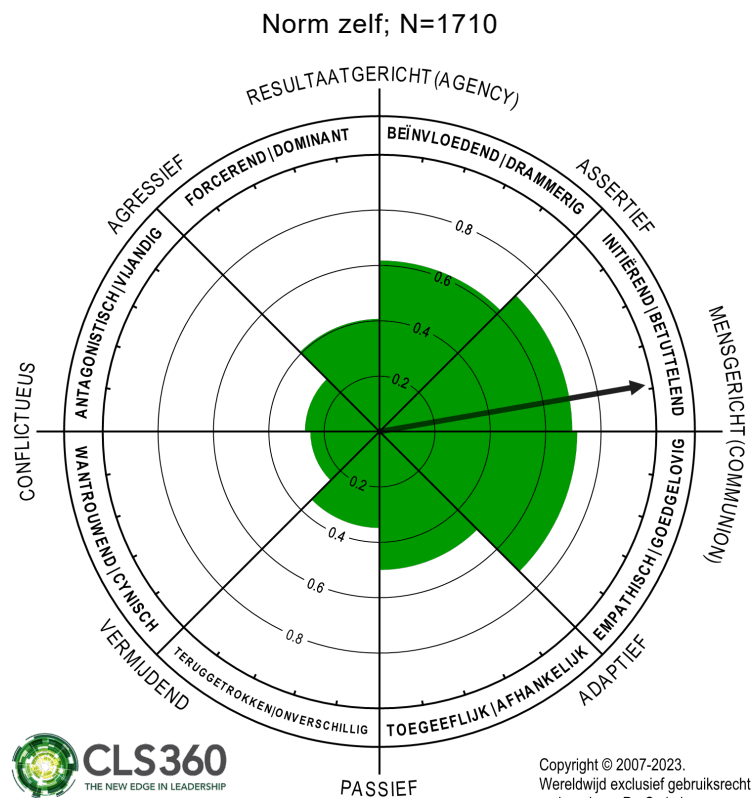
Dit circumplex is een berekening van het gemiddelde van de antwoorden van deze werknemers op de CBS360 zelfbeoordeling.

Merk op dat de sterkte van de stijlen, zichtbaar door de hoeveelheid kleur aan de rechterzijde van het circumplex (verbondenheid of

mensgerichte stijlen) een optimale combinatie weerspiegelen van het zelfmotief (agency) en verbondenheid (communion). U zult vaststellen dat de stijlen aan de linkerkant van de verticale as minder 'vulling' vertonen. Dit is het meest sociaal-wenselijke gedrag uit onderzoek bij culturen waarbij het circumplex werd gebruikt. Het vormt een extra bewijs voor onze menselijke sociale natuur. Wij komen op de wereld met een aangeboren neiging om in groepen te leven en samen te werken (binnen de 'in-group'). De normgrafiek weerspiegelt dus de sociale werkelijkheid: alleen deze verhouding tussen vriendelijke en vijandige gedragingen maakt gezond samenleven en -werken mogelijk.

**Focuspersonen vertonen gemiddeld veel meer op anderen gericht gedrag (rechterkant) dan tegen anderen gericht gedrag (linkerkant).**

vectorhoek	71°			
vectorlengte	0.96			
<b>assertief</b>	score	stan	sten	T-score
🚶 beïnvloedend   drammerig	47	5	5	49
🚶 initiërend   betuttelend	39	5	6	51
<b>adaptief</b>	score	stan	sten	T-score
🚶 empathisch   goedgevolg	40	5	6	51
🚶 toegeeflijk   afhankelijk	20	5	5	50
<b>vermijdend</b>	score	stan	sten	T-score
🚶 teruggetrokken   onverschillig	25	5	6	51
🚶 wantrouwend   cynisch	18	5	5	50
<b>agressief</b>	score	stan	sten	T-score
🚶 antagonistisch   vijandig	13	5	6	50
🚶 forcerend   dominant	18	5	6	51



## De CBS360-normgroepen van de respondenten

De CBS360 maakt gebruik van afzonderlijke normen voor de scores van de zelfbeoordeling en beoordelingen van de respondenten.

Dit betekent dat scores van de zelfbeoordeling van een focuspersoon worden vergeleken met normscores die werden bepaald door de scores van andere focuspersonen die deze vragenlijst invulden; en dat scores van de respondenten worden vergeleken met normscores die werden bepaald door andere respondenten van dezelfde categorie. Bijvoorbeeld, feedback van directe medewerkers wordt alleen

vergeleken met de normscores van de directe medewerkers uit de normgroep. Er zijn dus verschillende normen voor elke groep respondenten: alle respondenten, directe medewerkers, leidinggevende (n), collega's, interne en externe klanten en andere. Wanneer resultaten vergeleken worden met de relevante normen, vergroot dit het nut van de feedback.

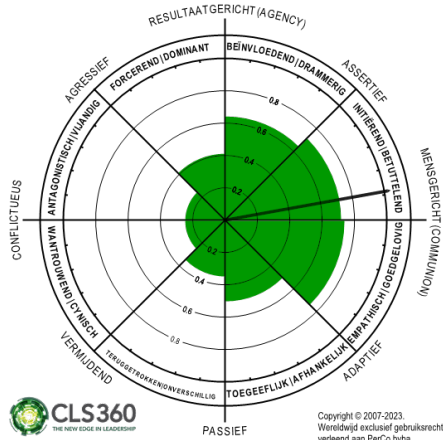
Opmerking: we gebruiken de norm van 'alle respondenten' als vergelijkingspunt voor 'anonieme beoordelaars'. Voor het circumplex van de 'ideale zelf' wordt de norm van de zelfbeoordeling als vergelijkingspunt gebruikt.

Wanneer de resultaten vergeleken worden met de relevante normen, vergroot dit het nut van de feedback.

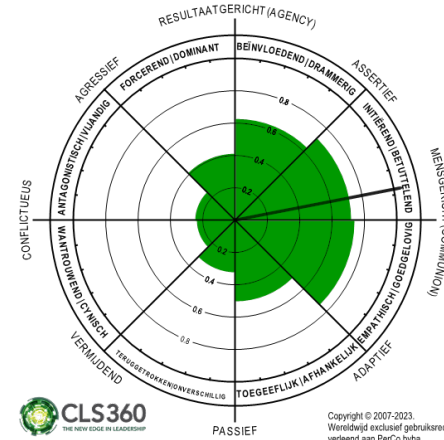
Norm alle respondenten; N=18170



Norm leidinggevende(n); N=2731



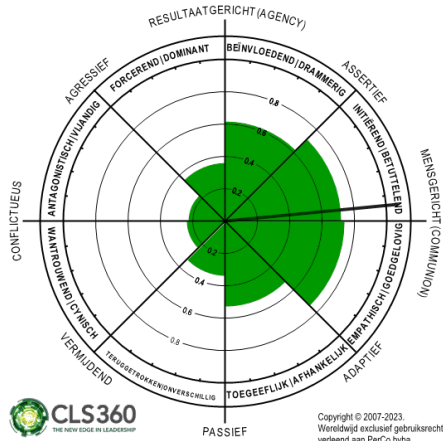
Norm collega's; N=8012



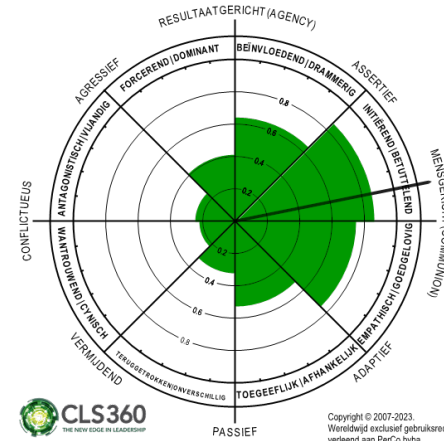
Norm directe medewerkers; N=4670



Norm interne klanten; N=2038



Norm externe klanten; N=327



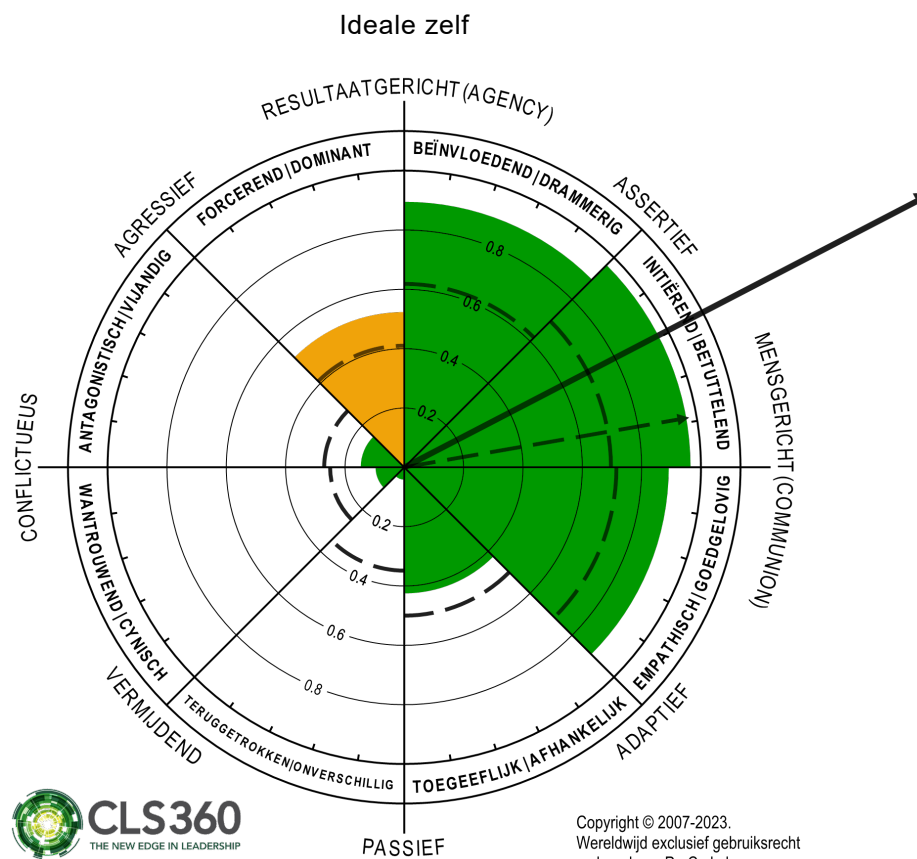
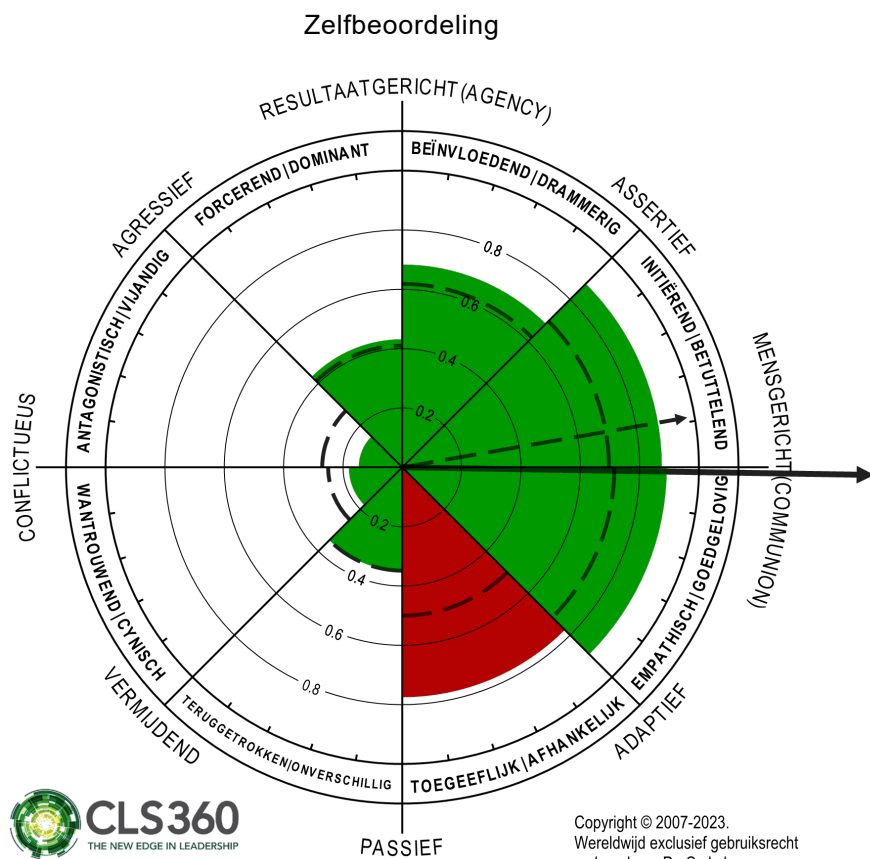


Deel 3

# Samenvatting resultaten

### 3.1 Samenvatting van de circumplex-resultaten

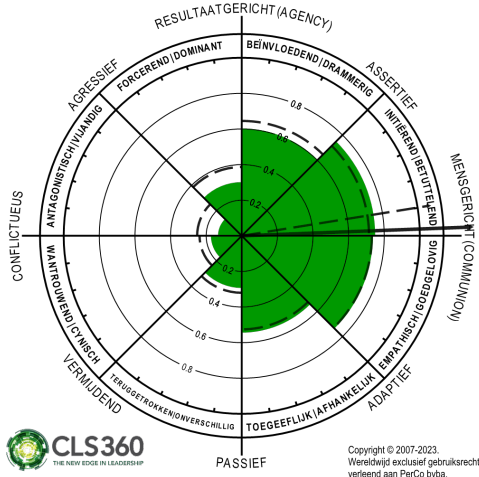
Dit is de samenvatting van uw CBS360 circumplex-resultaten.



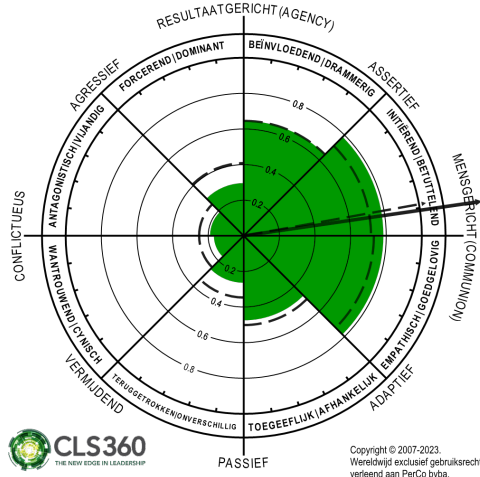


### 3.1 Samenvatting van de circumplex-resultaten (vervolg)

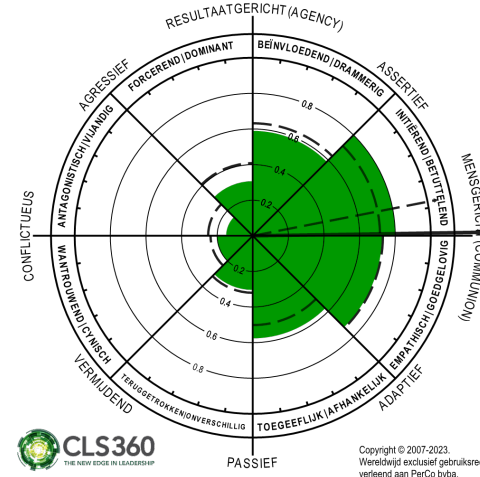
alle respondenten; N = 16



leidinggevende(n); N = 1



collega's; N = 11



interne klanten; N = 4



Opmerking: Om accurate resultaten op respondentenniveau te bekommen, zijn zes (6) of meer respondenten noodzakelijk. Een circumplex van uw leidinggevende (N=1) wordt getoond als referentie tenzij deze persoon verkoos anoniem te antwoorden.



## Deel 4

# Grafieken zelfbeoordeling

# 4.1 Uw zelfbeoordeling

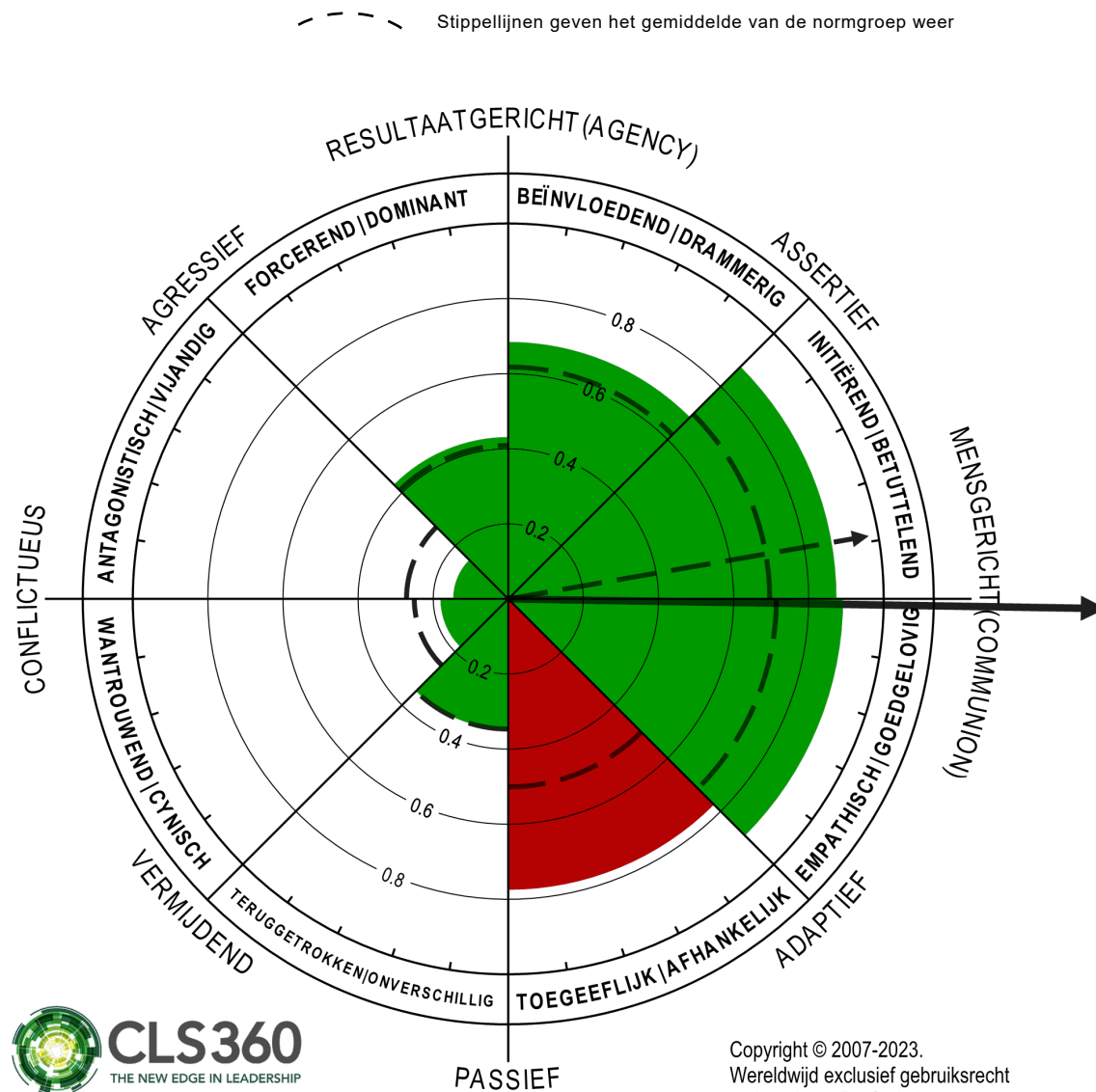
## Uw zelfbeoordeling

Deze grafiek geeft uw *huidig* interactieprofiel weer: hoe u op dit moment uw omgang met anderen beschrijft.

Dit profiel is alleen gebaseerd op uw antwoorden van de CBS360 zelfbeoordeling - deze vragenlijst vroeg u het gedrag te beschrijven waarvan u gelooft dat het een goede weerspiegeling is van uw interactiestijl.

vectorhoek	81°
vectorlengte	1.51

assertief		score	stan	sten	T-score
	beïnvloedend   drammerig	52	6	7	56
	initiërend   betuttelend	49	8	9	67
adaptief		score	stan	sten	T-score
	empathisch   goedgelovig	50	9	10	71
	toegeeflijk   afhankelijk	31	9	10	76
vermijdend		score	stan	sten	T-score
	teruggetrokken   onverschillig	25	5	6	51
	wantrouwend   cynisch	13	3	4	42
agressief		score	stan	sten	T-score
	antagonistisch   vijandig	7	2	3	36
	forcerend   dominant	19	5	6	52



## 4.2 Uw ideale zelf

### Uw ideale zelf

Deze grafiek geeft uw *ideaal* interactieprofiel weer: hoe u zou willen dat anderen uw stijl ervaren.

Dit ideale profiel is alleen gebaseerd op uw antwoorden van de CBS360 ideale zelf - deze vragenlijst vroeg u het gedrag te beschrijven dat u idealiter wilt terugvinden in uw interactiestijl. Merk op dat grafieken van ideale zelf soms overdreven en onrealistisch kunnen lijken, wat eerder een weergave is van een interactieprofiel dat wordt nagestreefd.

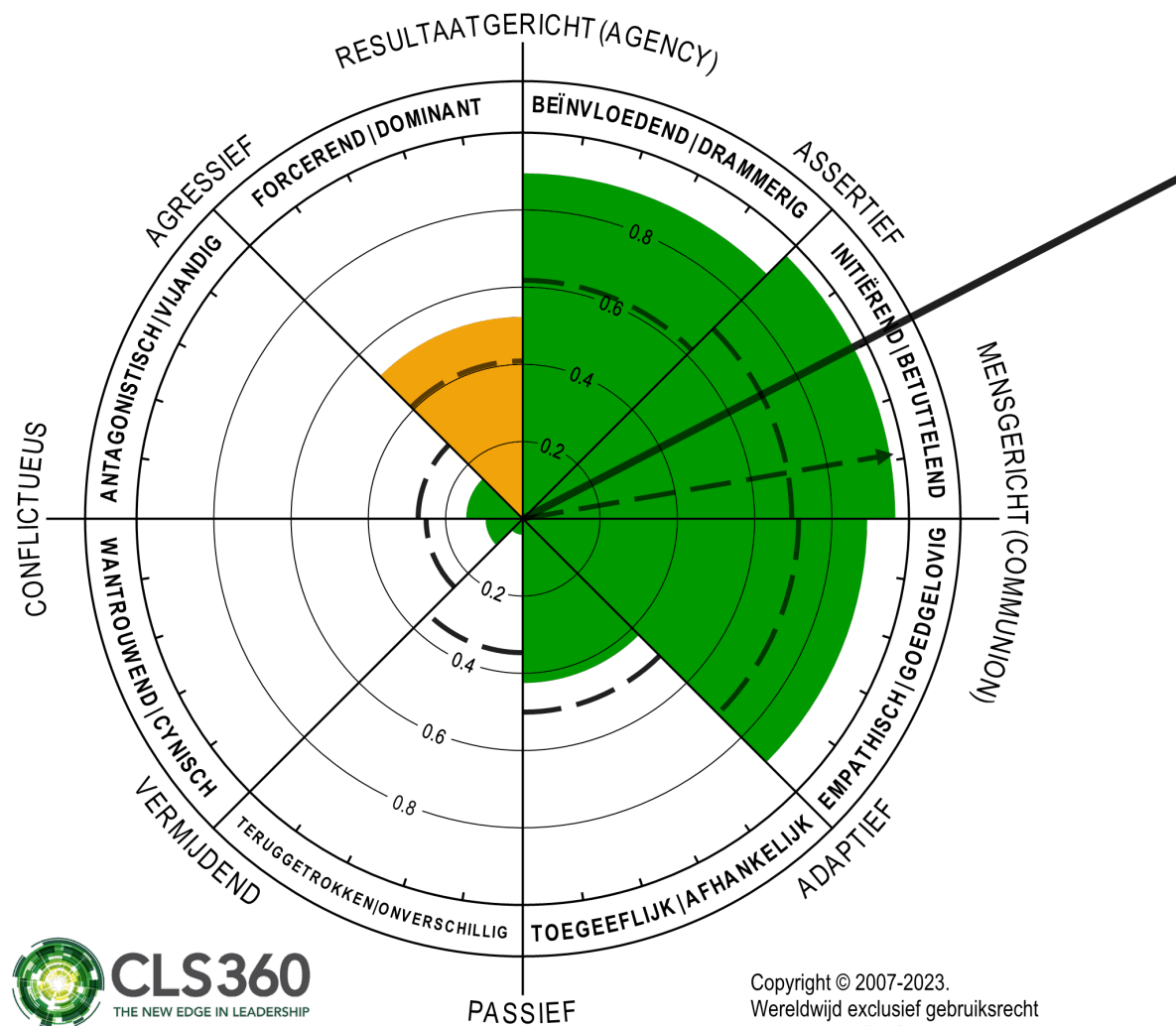
vectorhoek	56°
vectorlengte	2.14

assertief		score	stan	sten	T-score
	beïnvloedend   drammerig	68	9	10	79
	initiërend   betuttelend	54	9	10	78

adaptief		score	stan	sten	T-score
	empathisch   goedgelovig	50	9	10	71
	toegeeflijk   afhankelijk	17	3	4	41

vermijdend		score	stan	sten	T-score
	teruggetrokken   onverschillig	3	1	1	21
	wantrouwend   cynisch	7	2	2	33

agressief		score	stan	sten	T-score
	antagonistisch   vijandig	7	2	3	36
	forcerend   dominant	23	7	7	59



## Uw zelfbeoordeling en uw ideale zelf

	zelf	ideale zelf	norm
vectorhoek	81°	56°	71°
vectorlengte	1.51	2.14	0.96

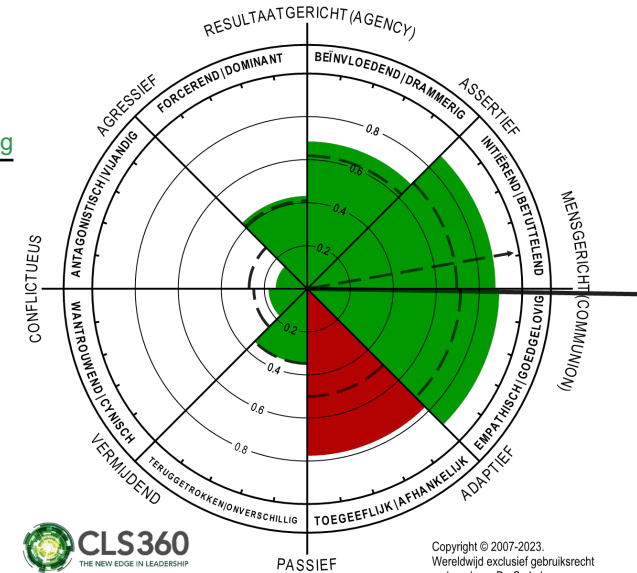
assertief	zelf	ideale zelf	norm
beïnvloedend   drammerig	52	68	47
initiërend   betuttelend	49	54	39

adaptief	zelf	ideale zelf	norm
empathisch   goedgelovig	50	50	40
toegeeflijk   afhankelijk	31	17	20

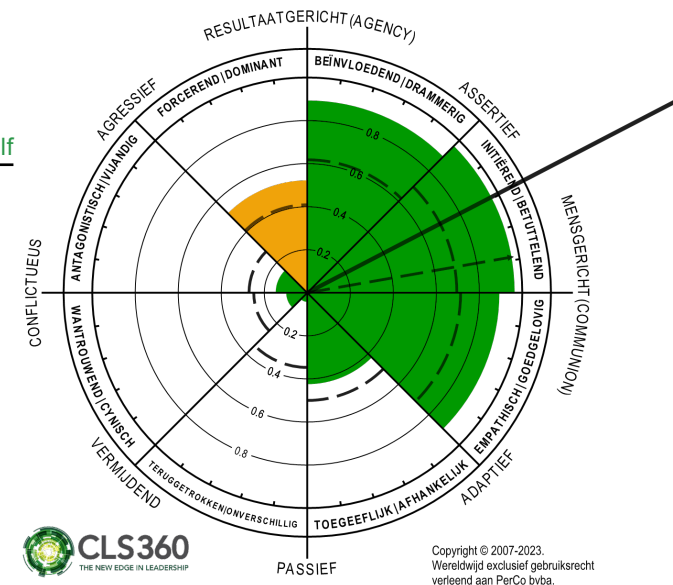
vermijdend	zelf	ideale zelf	norm
teruggetrokken   onverschillig	25	3	25
wantrouwend   cynisch	13	7	18

agressief	zelf	ideale zelf	norm
antagonistisch   vijandig	7	7	13
forcerend   dominant	19	23	18

### Zelfbeoordeling



### Ideale zelf



## 4.3 Woordelijke commentaren

Hierna kunt u de woordelijke commentaren lezen die u voor uzelf opgaf. Het is nuttig om deze te vergelijken met die van uw respondenten in deel 5.

### Sterke punten

Wat zijn volgens u uw sterke punten in de omgang met anderen?

- sit magna diam elit dolore euismod nonummy ipsum ipsum euismod laoreet sit ut ipsum laoreet nonummy dolore nibh dolor

### Verbeterpunten

Wat zijn volgens u uw verbeterpunten in de omgang met anderen?

- lorem consetetuer aliquam nibh nibh laoreet consetetuer

### Werkelijk zwakke punten

Wat zijn volgens u uw ronduit zwakke punten in de omgang met anderen?

- elit erat dolor lorem dolore ut sed euismod

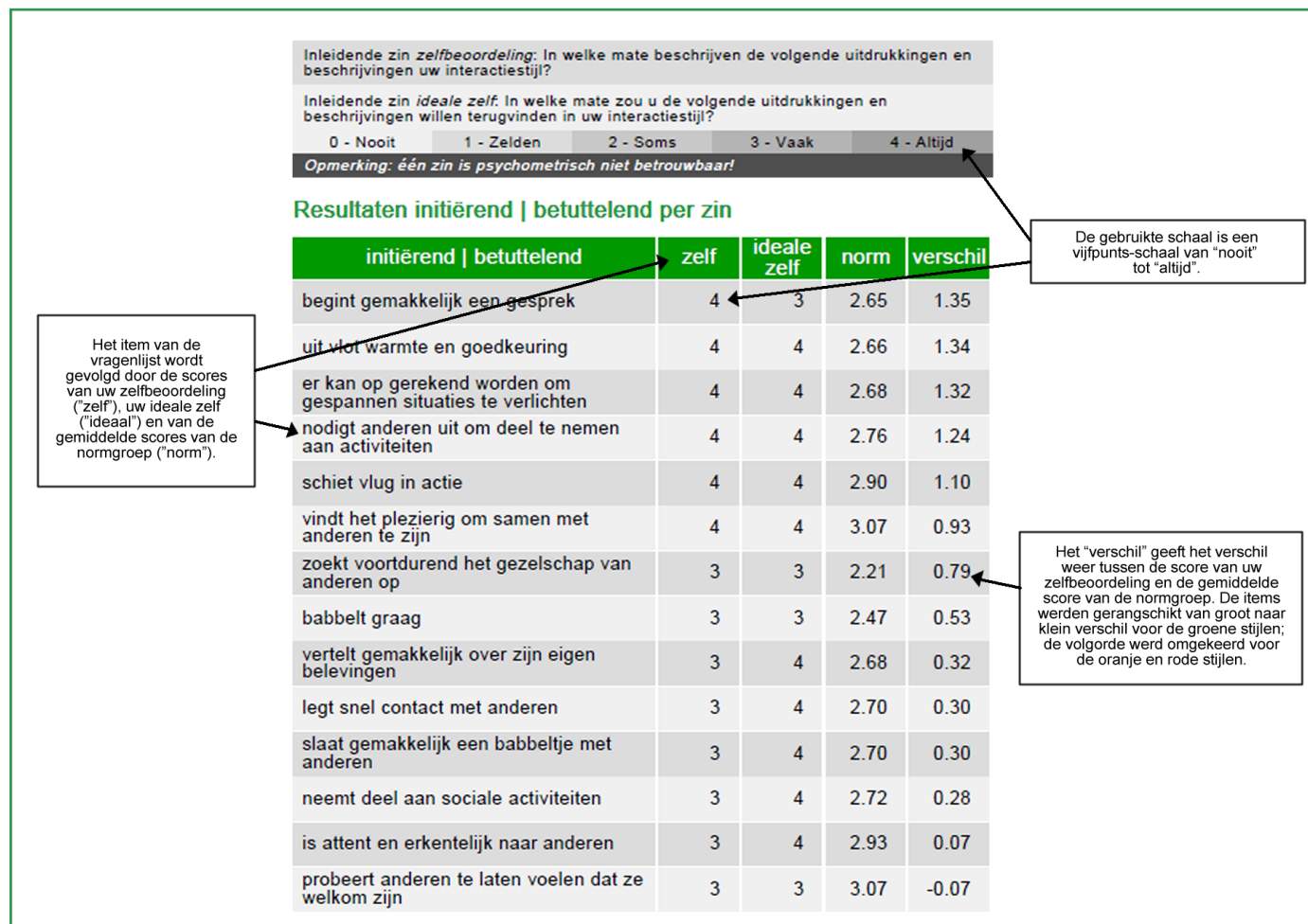
## 4.4 Feedback op itemniveau

De feedback op itemniveau geeft de scores van uw zelfbeoordeling ("zelf"), van uw ideale zelf ("ideaal") en van de zelfbeoordeling van de normgroep ("norm") weer.

Het toont ook het verschil tussen de score van de zelfbeoordeling en de gemiddelde score van de 'zelf'-normgroep ("verschil") voor elk van de 116 items die verspreid zijn over de acht interpersoonlijke gedragsstijlen. Merk op dat één zin geen psychometrische betrouwbaarheid heeft.

Gebruik figuur 6 als referentie om deze resultaten te interpreteren.

De feedback op itemniveau geeft een overzicht van uw antwoorden van de zelfbeoordeling en de ideale zelf voor elk van de 116 CBS360 stellingen weer.



Figuur 6: Het gebruik van de tabel met resultaten per item (voorbeeldzinnen)



## Resultaten kwadrant assertief op itemniveau

### Resultaten beïnvloedend | drammerig op itemniveau

beïnvloedend   drammerig	zelf	ideale zelf	norm	verschil
staat graag in de schijnwerpers	4	4	1.58	2.42
wil opgemerkt worden	4	3	1.93	2.07
vertrouwt vlug op zichzelf	4	4	2.61	1.39
spant zich erg hard in om te winnen	4	4	2.66	1.34
neemt gretig uitdagingen aan	4	4	2.96	1.04
lijkt gedreven om tot elke prijs dingen te verwezenlijken	3	3	2.08	0.92
lijkt vaak tevreden met zichzelf	3	4	2.19	0.81
houdt vol wanneer iets bij de eerste keer niet lukt	4	4	3.20	0.80
neigt ertoe te blijven praten	2	2	1.65	0.35
spreekt zelfverzekerd	3	4	2.68	0.32
verwacht steeds de beste inspanningen van iedereen	3	4	3.15	-0.15
neemt de leiding in gesprekken	2	4	2.29	-0.29
zegt anderen wat ze moeten doen	2	2	2.33	-0.33
vecht hardnekkig tegen elke hindernis	2	3	2.38	-0.38
neemt de leiding op zich	2	4	2.65	-0.65
uit zelfverzekerd zijn of haar standpunten	2	4	2.74	-0.74
neemt duidelijke standpunten in	2	4	2.84	-0.84
overtuigt de anderen van zijn of haar standpunt	1	4	2.57	-1.57
geeft aan wat er moet gebeuren	1	3	2.79	-1.79

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de score van uw zelfbeoordeling en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

Inleidende zin *zelfbeoordeling*: In welke mate beschrijven de volgende uitdrukkingen en beschrijvingen uw interactiestijl?

Inleidende zin *ideale zelf*: In welke mate zou u de volgende uitdrukkingen en beschrijvingen willen terugvinden in uw interactiestijl?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd

Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!

### Resultaten initiërend | betuttelend op itemniveau

initiërend   betuttelend	zelf	ideale zelf	norm	verschil
begint gemakkelijk een gesprek	4	4	2.65	1.35
uit vlot warmte en goedkeuring	4	4	2.66	1.34
er kan op gerekend worden om gespannen situaties te verlichten	4	4	2.68	1.32
vertelt gemakkelijk over zijn eigen belevingen	4	4	2.68	1.32
legt snel contact met anderen	4	4	2.70	1.30
slaat gemakkelijk een babbeltje met anderen	4	4	2.70	1.30
neemt deel aan sociale activiteiten	4	4	2.72	1.28
is attent en erkentelijk naar anderen	4	4	2.93	1.07
probeert anderen te laten voelen dat ze welkom zijn	4	4	3.07	0.93
nodigt anderen uit om deel te nemen aan activiteiten	3	4	2.76	0.24
schiet vlug in actie	3	4	2.90	0.10
vindt het plezierig om samen met anderen te zijn	3	3	3.07	-0.07
zoekt voortdurend het gezelschap van anderen op	2	3	2.21	-0.21
babbelt graag	2	4	2.47	-0.47

## Resultaten kwadrant adaptief op itemniveau

### Resultaten empathisch | goedgelovig op itemniveau

empathisch   goedgelovig	zelf	ideale zelf	norm	verschil
vergeeft gemakkelijk beledigingen en kwetsende kritiek	4	4	1.98	2.02
neemt anderen vlug in vertrouwen	4	3	2.25	1.75
vindt het gemakkelijk om anderen te vertrouwen	4	3	2.51	1.49
aanvaardt gemakkelijk advies	4	4	2.91	1.09
is begripvol	4	4	3.01	0.99
biedt vlug zijn hulp aan	4	3	3.05	0.95
probeert anderen op hun gemak te stellen	4	4	3.08	0.92
is behulpzaam	4	4	3.18	0.82
werkt gemakkelijk mee	4	3	3.19	0.81
aanvaardt vlot leiding van anderen	3	2	2.37	0.63
is attent voor wat de ander zegt	3	4	2.95	0.05
doet alles wat hij of zij kan om de rechten van anderen te respecteren	3	4	3.03	-0.03
luistert naar anderen	3	4	3.10	-0.10
maakt tijd voor anderen	2	4	3.06	-1.06

Inleidende zin *zelfbeoordeling*: In welke mate beschrijven de volgende uitdrukkingen en beschrijvingen uw interactiestijl?

Inleidende zin *ideale zelf*: In welke mate zou u de volgende uitdrukkingen en beschrijvingen willen terugvinden in uw interactiestijl?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd

Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!

### Resultaten toegankelijk | afhankelijk op itemniveau

toegankelijk   afhankelijk	zelf	ideale zelf	norm	verschil
doet al het mogelijke om anderen te verontschuldigen	2	2	1.63	0.37
laat toe dat iemand anders het gesprek leidt	3	1	2.57	0.43
is bescheiden	3	2	2.52	0.48
willigt vlug verzoeken van anderen in	3	2	2.51	0.49
eist weinig van anderen	2	0	1.23	0.77
vraagt naar anderen hun mening	4	4	2.95	1.05
is volgzzaam	3	1	1.89	1.11
vertrouwt iedereen onvoorwaardelijk	3	2	1.59	1.41
geeft vlot toe dat anderen gelijk hebben wanneer ze hem of haar bekritisieren	4	1	1.92	2.08
komt anderen overdreven mild en meegaand tegemoet	4	2	1.50	2.50

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de score van uw zelfbeoordeling en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant vermijdend op itemniveau

### Resultaten teruggetrokken | onverschillig op itemniveau

teruggetrokken   onverschillig	zelf	ideale zelf	norm	verschil
schuwt competitie	0	0	1.25	-1.25
vermijdt om in het middelpunt van de belangstelling te staan	1	0	2.24	-1.24
streeft er naar onopvallend te zijn en zonder ambities	0	0	1.01	-1.01
verkiest op de achtergrond te blijven	1	0	1.86	-0.86
gaat uitdagingen uit de weg	0	0	0.79	-0.79
geeft vlug op	0	0	0.77	-0.77
twijfelt aan en minimaliseert eigen bekwaamheid	1	0	1.51	-0.51
vindt het moeilijk om soepel te oordelen over het gedrag van anderen	1	1	1.47	-0.47
laat zich gemakkelijk beet nemen	1	0	1.30	-0.30
laat anderen het gesprek leiden	2	1	2.24	-0.24
vindt het onmogelijk om anderen te beoordelen	1	0	1.12	-0.12
neemt niet gemakkelijk verantwoordelijkheid op	1	0	0.89	0.11
stelt voortdurend dingen uit	2	1	1.57	0.43
zit vaak vast in besluiteloosheid	2	0	1.25	0.75
kan geen enkel verzoek weigeren	3	0	1.66	1.34
vindt het moeilijk om het oneens te zijn met anderen	3	0	1.46	1.54
aarzelt om eigen voorkeuren te uiten	3	0	1.22	1.78
kan gemakkelijk overhaald worden tot bijna om het even wat	3	0	1.17	1.83

Inleidende zin *zelfbeoordeling*: In welke mate beschrijven de volgende uitdrukkingen en beschrijvingen uw interactiestijl?

Inleidende zin *ideale zelf*: In welke mate zou u de volgende uitdrukkingen en beschrijvingen willen terugvinden in uw interactiestijl?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd

Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!

### Resultaten wantrouwend | cynisch op itemniveau

wantrouwend   cynisch	zelf	ideale zelf	norm	verschil
piekert onophoudelijk	0	0	1.51	-1.51
begint zelden een gesprek	0	4	1.38	-1.38
houdt anderen op afstand	0	0	1.24	-1.24
beschuldigt anderen ervan zich te bemoeien	0	0	1.08	-1.08
denkt steeds het ergste over anderen	0	0	0.97	-0.97
ontwijkt vragen naar zijn/haar plannen of doelen	0	0	0.97	-0.97
negeert alle sociale uitnodigingen	0	0	0.90	-0.90
blijft hardnekkig in zijn/haar eigen wereldje	0	0	0.88	-0.88
lijkt niet in staat iemand te prijzen	0	0	0.78	-0.78
raakt totaal geïsoleerd	0	0	0.61	-0.61
weigert te spreken of te antwoorden	0	0	0.47	-0.47
minimaliseert de bijdrage van anderen	1	0	0.87	0.13
heeft een onduidelijke houding tegenover alles	1	0	0.86	0.14
is vaak niet aandachtig	2	1	1.34	0.66
verbergt zijn of haar eigen bedoelingen	2	1	1.19	0.81
komt dwaas over	2	0	0.91	1.09
verbergt en ontwijkt voortdurend	2	0	0.71	1.29
is voortdurend in eigen gedachten verzonken	3	1	1.51	1.49

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de score van uw zelfbeoordeling en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant agressief op itemniveau

### Resultaten antagonistisch | vijandig op itemniveau

antagonistisch   vijandig	zelf	ideale zelf	norm	verschil
kan moeilijk vergeven wanneer iemand hem/haar gekwetst heeft	0	0	1.77	-1.77
ziet zijn/haar standpunten en ideeën als de enige waarheid	0	1	1.34	-1.34
betwijfelt de goede bedoelingen van anderen	0	1	1.25	-1.25
weigert verzoeken van anderen	0	1	1.16	-1.16
neemt voortdurend extreme standpunten in	0	0	1.04	-1.04
is uit op vergelding	0	0	0.77	-0.77
veracht het blij geven van warmte	0	0	0.57	-0.57
weigert te buigen of toe te geven	1	2	1.55	-0.55
lijkt vaak de gevoelens van anderen te negeren	1	0	1.14	-0.14
is aanmatigend en brutaal	1	0	0.55	0.45
verzet zich tegen anderen die de leiding willen nemen	2	2	1.45	0.55
spreekt grof, ruw	2	0	0.69	1.31

Inleidende zin *zelfbeoordeling*: In welke mate beschrijven de volgende uitdrukkingen en beschrijvingen uw interactiestijl?

Inleidende zin *ideale zelf*: In welke mate zou u de volgende uitdrukkingen en beschrijvingen willen terugvinden in uw interactiestijl?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd

Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!

### Resultaten forcerend | dominant op itemniveau

forcerend   dominant	zelf	ideale zelf	norm	verschil
staat erop dat anderen hem/haar gehoorzamen	0	0	1.98	-1.98
beoordeelt anderen streng	1	1	1.84	-0.84
vindt het makkelijk om anderen op hun plaats te zetten	1	3	1.63	-0.63
lijkt ertoe gedreven de conversatie voor zich op te eisen	1	3	1.48	-0.48
zet steeds zijn/haar belangen voorop	1	2	1.44	-0.44
doet veel moeite om zijn/haar zin te krijgen	2	4	2.31	-0.31
is buitensporig vol van zichzelf	1	0	0.69	0.31
veroordeelt anderen voor overtredingen	2	0	1.60	0.40
kan niet nalaten anderen te domineren	2	2	1.24	0.76
is uit op succes en bewondering	4	4	1.93	2.07
is begerig naar succes en prestige	4	4	1.77	2.23

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de score van uw zelfbeoordeling en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Deel 5

# Grafieken van uw respondenten

## 5.1 Uw respondenten

In dit deel van uw rapport kunt u een detailanalyse van de feedback van uw respondenten terugvinden. Daar waar uw zelfperceptie belangrijk is om uw intenties te begrijpen, helpen de percepties van uw respondenten u om uw doeltreffendheid te verbeteren.

Uw respondenten vullen de CBS360 in en baseren zich op hoe zij uw interactiestijl waarnemen. Dit kan verschillen van hoe u uzelf ziet. Het kan soms moeilijk zijn om deze verschillen te begrijpen maar toch is het belangrijk om te beseffen dat de manier waarop anderen met u omgaan gebaseerd is op hun perceptie van uw interactiestijl, en niet op basis van hoe u uzelf ziet. De perceptie van anderen geeft u een waardevol perspectief waarmee u uw inzicht en doeltreffendheid verder kunt ontwikkelen.

### Antwoorden van uw respondenten

De tabel hieronder geeft het aantal afgewerkte vragenlijsten die effectief werden opgenomen in dit rapport weer (per respondentengroep).

	Rapport N=
leidinggevende(n)	1
collega's	11
directe medewerkers	0
interne klanten	4
externe klanten	0
anderen	0
<b>alle respondenten</b>	<b>16</b>

De volgende tabel (Conway and Huffcutt - 1997) geeft aan hoeveel respondenten nodig zijn voor een aanvaardbare (+.70 of meer) 'interbeoordelaar betrouwbaarheid'.

respondentengroepen	Coëfficiënt van de 'interbeoordelaar betrouwbaarheid'				
	.70	.75	.80	.85	.90
directe medewerkers	6	7	10	13	20
leidinggevende(n)	3	4	5	7	11
collega's	5	6	7	10	16

Anonimiteit: Onthoud dat beoordelaars konden kiezen om anoniem te antwoorden. Om die keuze volledig te garanderen wordt anonieme feedback als volgt behandeld:

- De namen van alle mensen die feedback gaven zijn in onderstaande lijst opgenomen. De feedback van anonieme beoordelaars is echter slechts in het rapport opgenomen, indien er *minstens* drie zulke anonieme beoordelaars zijn.
- Feedback van anonieme beoordelaars wordt niet getoond in individuele circuplexgrafieken. De gemiddelde score van drie of meer anonieme beoordelaars wordt berekend en weergegeven in een circuplexgrafiek met de naam "Anonieme beoordelaars".
- Antwoorden van drie of meer anonieme beoordelaars worden ook opgenomen in de berekening van het gemiddelde circuplex van alle beoordelaars samen, op voorwaarde dat er minstens zes beoordelaars zijn.
- Woordelijke commentaren van ten minste drie anonieme beoordelaars worden in willekeurige volgorde weergegeven in een groep met de naam "Anonieme beoordelaars".
- Itemscores van anonieme beoordelaars worden niet opgenomen in de rapportsectie met scores op itemniveau.

### Lijst van respondenten

De volgende beoordelaars namen deel aan de bevraging:

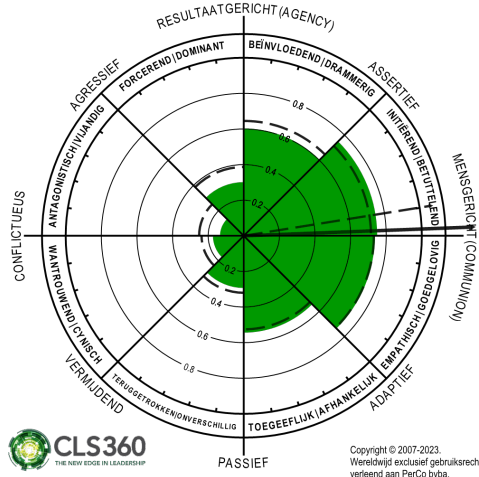
- Sample Rater 5 (leidinggevende(n))
- Sample Rater 1 (collega)
- Sample Rater 12 (collega)
- Sample Rater 13 (collega)
- Sample Rater 16 (collega)
- Sample Rater 17 (collega)
- Sample Rater 2 (collega)
- Sample Rater 3 (collega)
- Sample Rater 4 (collega)
- Sample Rater 6 (collega)
- Sample Rater 7 (collega)
- Sample Rater 9 (collega)
- Sample Rater 10 (interne klant)
- Sample Rater 11 (interne klant)
- Sample Rater 14 (interne klant)
- Sample Rater 15 (interne klant)
- Sample Rater 8 (interne klant)

**Uw respondenten vullen de CBS360 in en baseren zich op hoe zij uw interactiestijl waarnemen. Dit kan verschillen van hoe u uzelf ziet.**

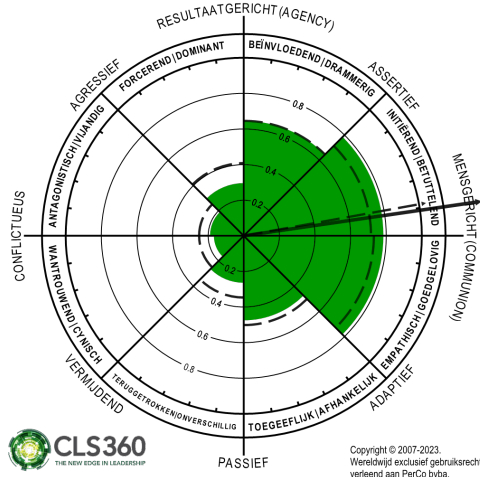
## 5.2 Samenvatting per respondentengroep

Dit is een samenvatting van uw CBS360 circumplex-resultaten.

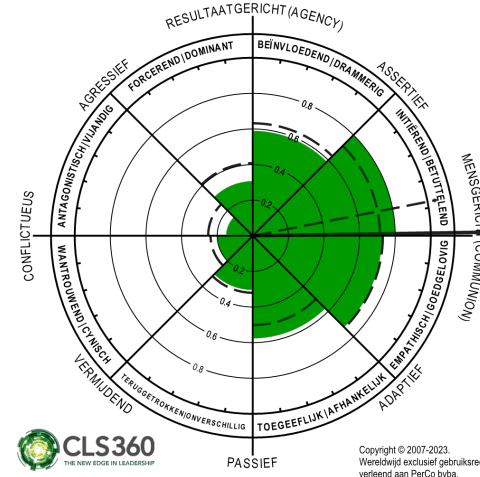
alle respondenten; N = 16



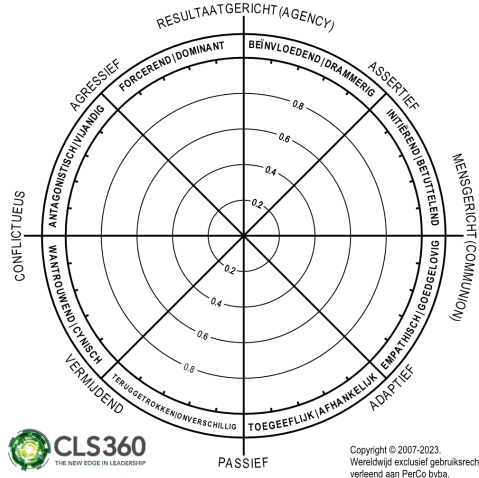
leidinggevende(n); N = 1



collega's; N = 11



interne klanten; N = 4



Opmerking: Om accurate resultaten op respondentenniveau te bekommen, zijn zes (6) of meer respondenten noodzakelijk. Een circumplex van uw leidinggevende (N=1) wordt getoond als referentie tenzij deze persoon verkoos anoniem te antwoorden.





# Circumplex-grafieken van uw zelfbeoordeling en van alle respondenten

Zelfbeoordeling

	zelf	alle respondenten	norm
vectorhoek	81°	79°	71°
vectorlengte	1.51	1.25	0.96

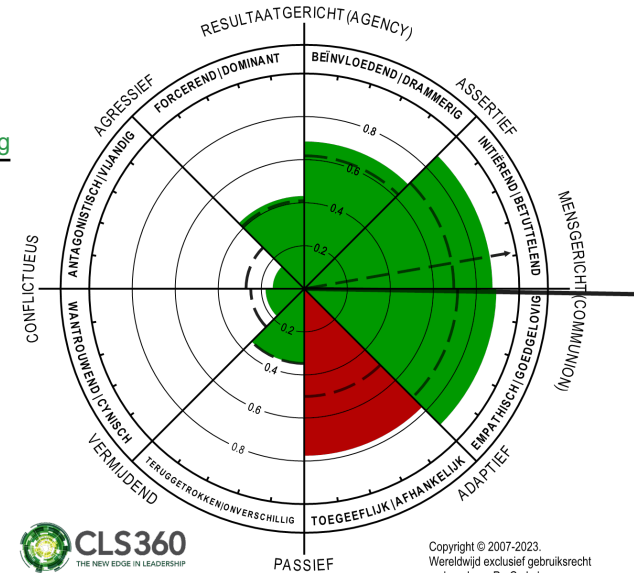
assertief	zelf	alle respondenten	norm
beïnvloedend   drammerig	52	46	47
initiërend   betuttelend	49	42	39

adaptief	zelf	alle respondenten	norm
empathisch   goedgezorgig	50	41	40
toegeeflijk   afhankelijk	31	22	20

vermijdend	zelf	alle respondenten	norm
teruggetrokken   onverschillig	25	21	25
wantrouwend   cynisch	13	12	18

agressief	zelf	alle respondenten	norm
antagonistisch   vijandig	7	6	13
forcerend   dominant	19	13	18

Totaal alle respondenten; N=16



## 5.4 Circumplex-grafieken in detail

### leidinggevende(n)

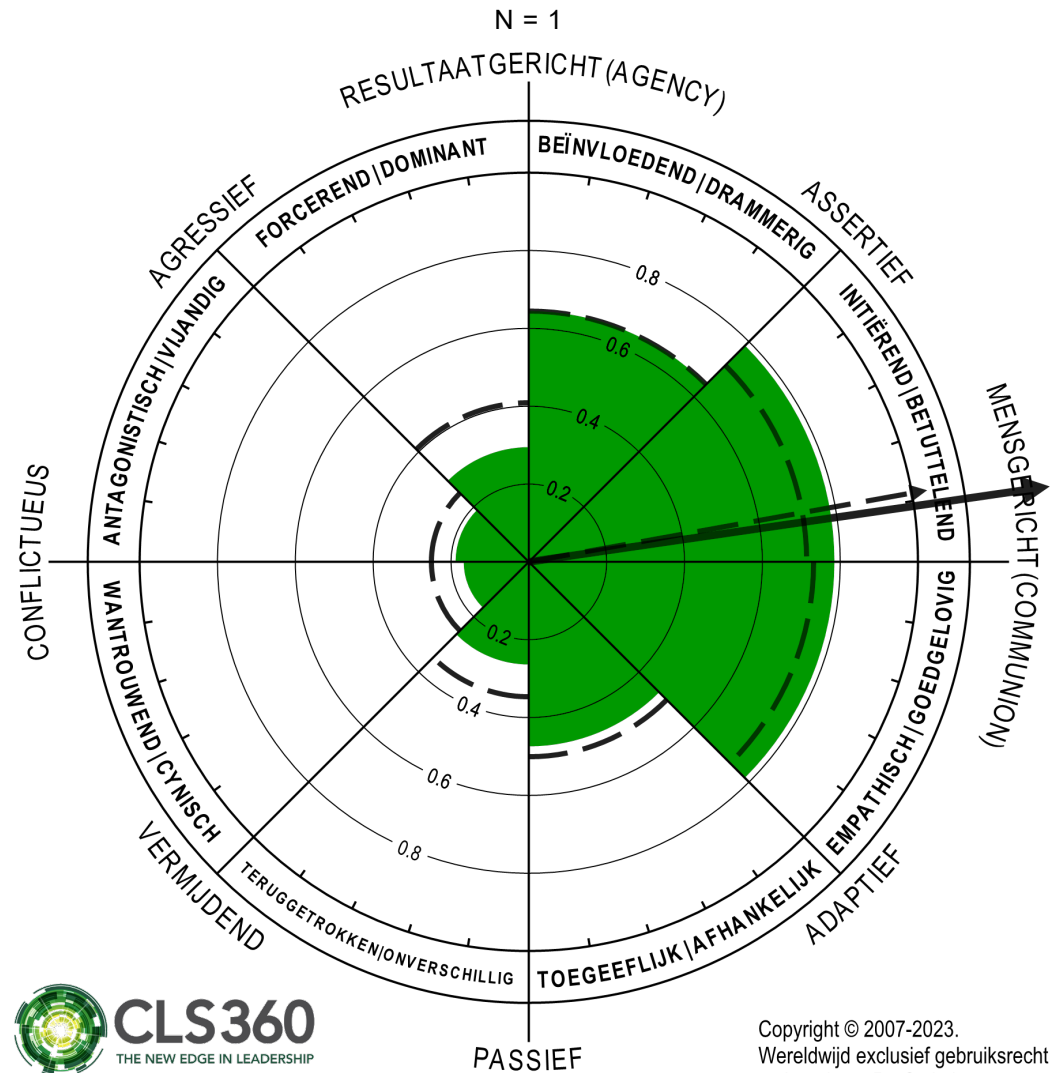
vectorhoek	74°
vectorlengte	1.34

assertief		score	stan	sten	T-score
	beïnvloedend   drammerig	49	5	6	51
	initiërend   betuttelend	44	7	7	58

adaptief		score	stan	sten	T-score
	empathisch   goedgelovig	44	6	7	57
	toegeeflijk   afhankelijk	19	4	5	47

vermijdend		score	stan	sten	T-score
	teruggetrokken   onverschillig	19	4	4	43
	wantrouwend   cynisch	12	4	4	44

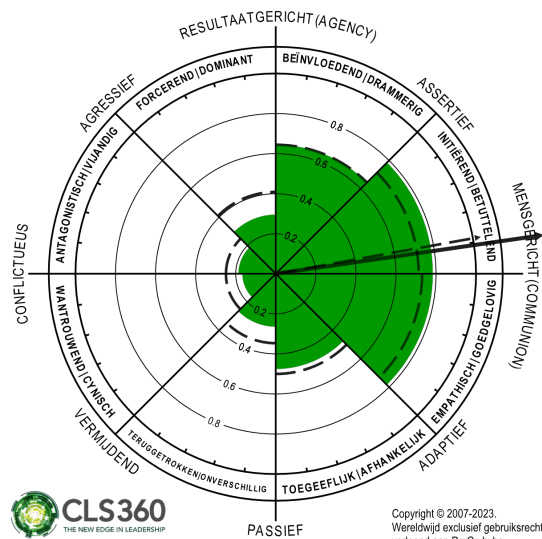
agressief		score	stan	sten	T-score
	antagonistisch   vijandig	9	4	4	44
	forcerend   dominant	13	4	4	44



Opmerking: Om accurate resultaten op respondentenniveau te bekommen, zijn zes (6) of meer respondenten noodzakelijk. Een circumplex van uw leidinggevende (N=1) wordt getoond als referentie tenzij deze persoon verkoos anoniem te antwoorden.

# individuele grafieken van uw leidinggevende(n)

Sample Rater 5



Copyright © 2007-2023.  
 Wereldwijd exclusief gebruiksrecht  
 verleend aan PerCo bvba.

## collega's

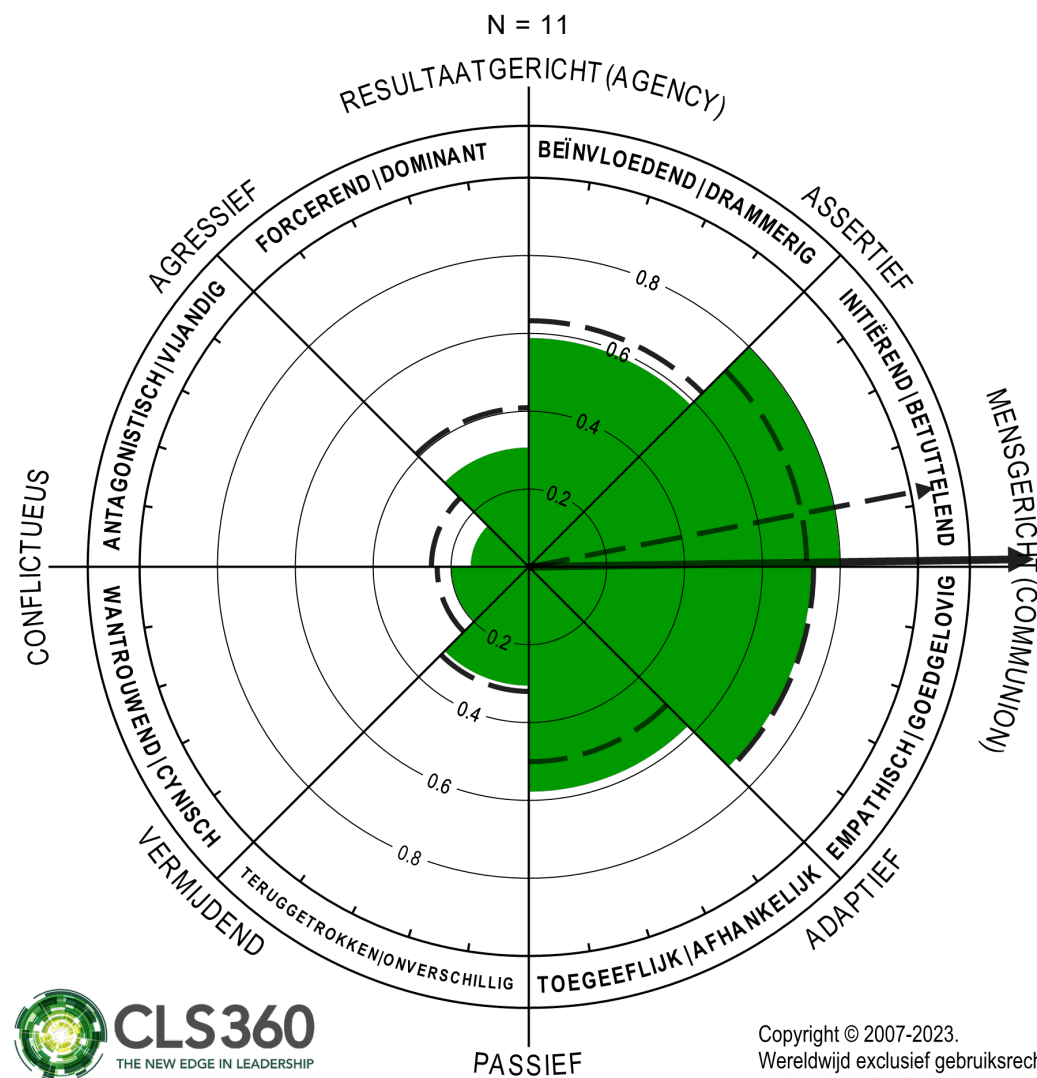
vectorhoek	80°
vectorlengte	1.23

assertief		score	stan	sten	T-score
	beïnvloedend   drammerig	45	4	5	48
	initiërend   betuttelend	45	7	7	59

adaptief		score	stan	sten	T-score
	empathisch   goedgelovig	41	5	6	49
	toegeeflijk   afhankelijk	23	6	7	54

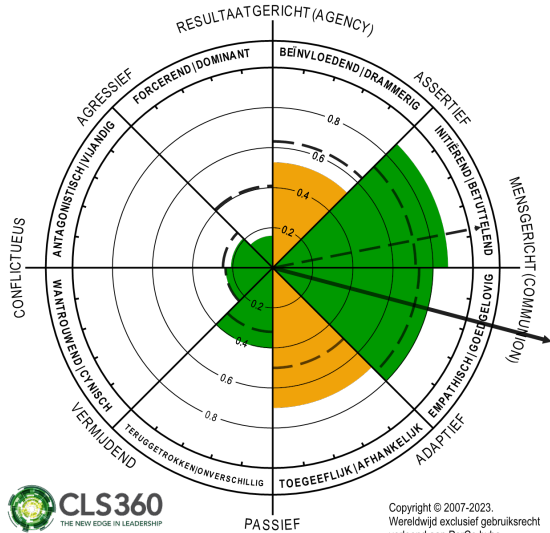
vermijdend		score	stan	sten	T-score
	teruggetrokken   onverschillig	22	5	5	47
	wantrouwend   cynisch	14	4	5	47

agressief		score	stan	sten	T-score
	antagonistisch   vijandig	7	3	4	42
	forcerend   dominant	13	4	4	45



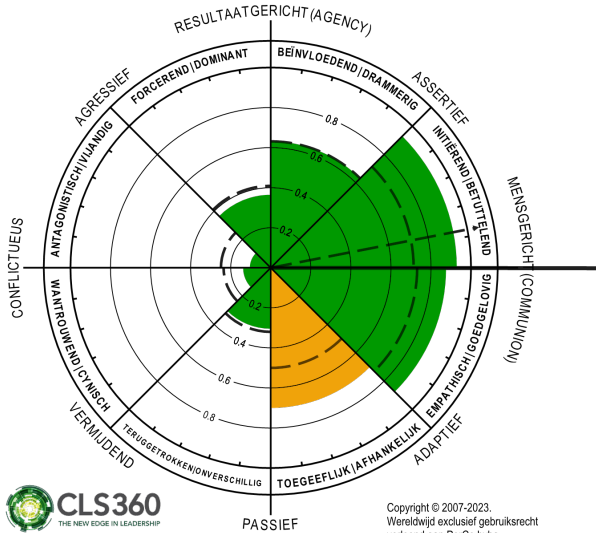
# individuele grafieken van uw collega's

Sample Rater 1



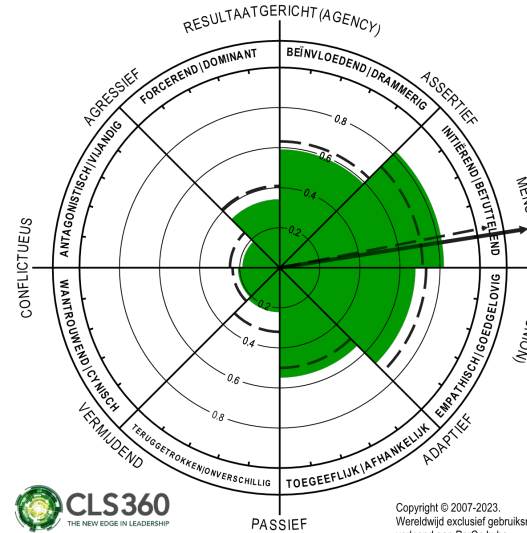
Copyright © 2007-2023.  
Wereldwijd exclusief gebruiksrecht  
verleend aan PerCo bvba.

Sample Rater 16



Copyright © 2007-2023.  
Wereldwijd exclusief gebruiksrecht  
verleend aan PerCo bvba.

Sample Rater 2



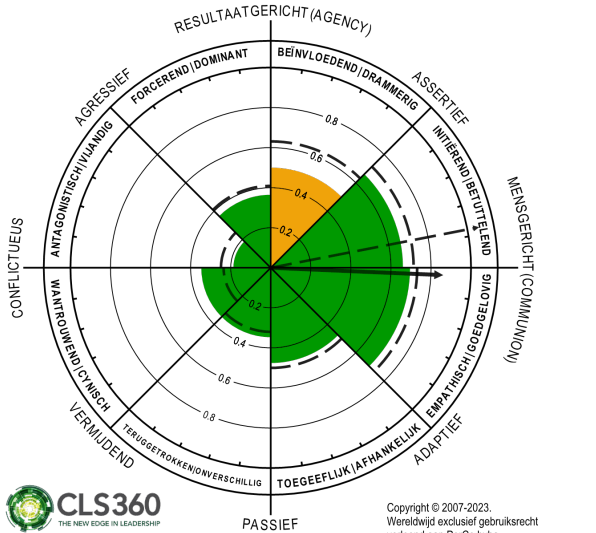
Copyright © 2007-2023.  
Wereldwijd exclusief gebruiksrecht  
verleend aan PerCo bvba.

Sample Rater 17



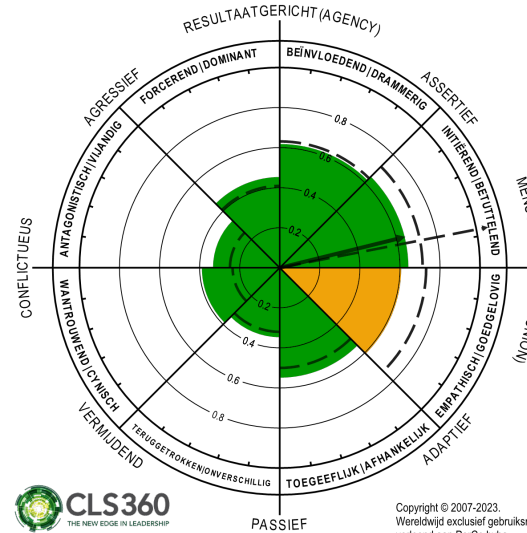
Copyright © 2007-2023.  
Wereldwijd exclusief gebruiksrecht  
verleend aan PerCo bvba.

Sample Rater 4



Copyright © 2007-2023.  
Wereldwijd exclusief gebruiksrecht  
verleend aan PerCo bvba.

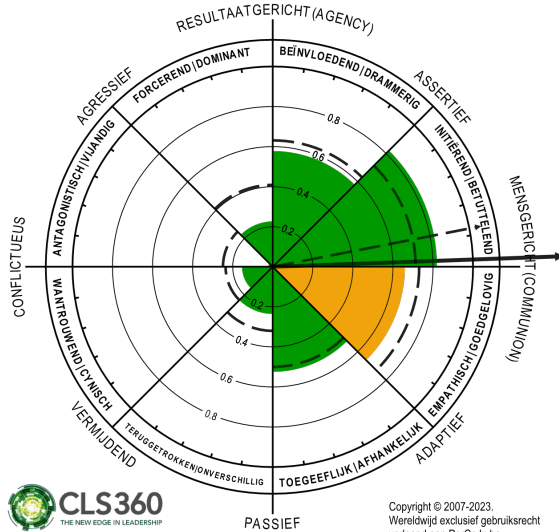
Sample Rater 12



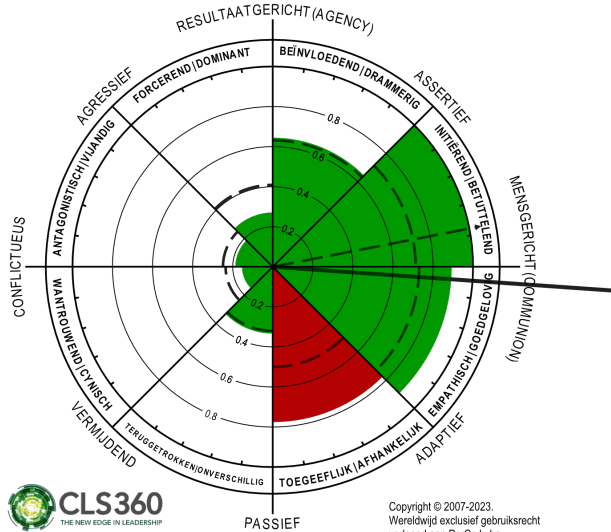
Copyright © 2007-2023.  
Wereldwijd exclusief gebruiksrecht  
verleend aan PerCo bvba.

## individuele grafieken van uw collega's (vervolg)

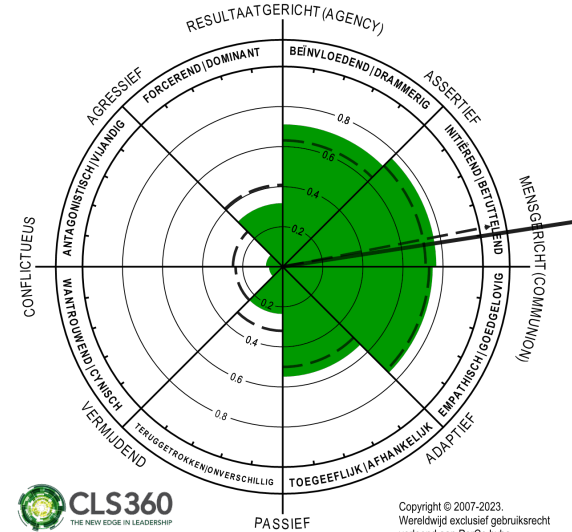
Sample Rater 6



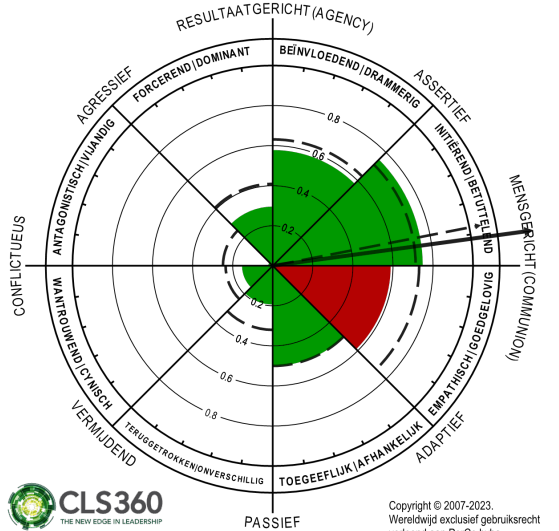
Sample Rater 13



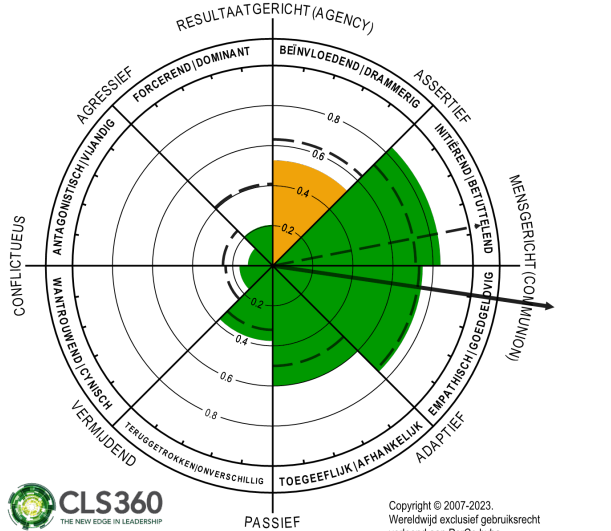
Sample Rater 9



Sample Rater 3



Sample Rater 7





## interne klanten

vectorhoek	*
vectorlengte	*

assertief	score	stan	sten	T-score
beïnvloedend   drammerig	*	*	*	*
initiërend   betuttelend	*	*	*	*

adaptief	score	stan	sten	T-score
empathisch   goedgelovig	*	*	*	*
toegeeflijk   afhankelijk	*	*	*	*

vermijdend	score	stan	sten	T-score
teruggetrokken   onverschillig	*	*	*	*
wantrouwend   cynisch	*	*	*	*

agressief	score	stan	sten	T-score
antagonistisch   vijandig	*	*	*	*
forcerend   dominant	*	*	*	*

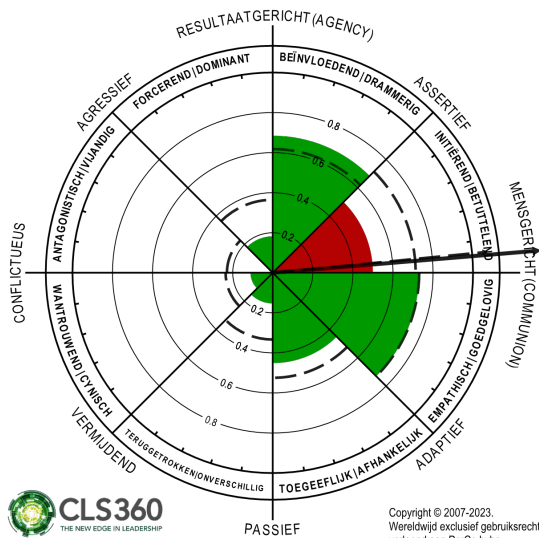


\*Om accurate resultaten op respondentenniveau te bekomen, zijn zes (6) of meer respondenten noodzakelijk.



# individuele grafieken van uw interne klanten

Sample Rater 10



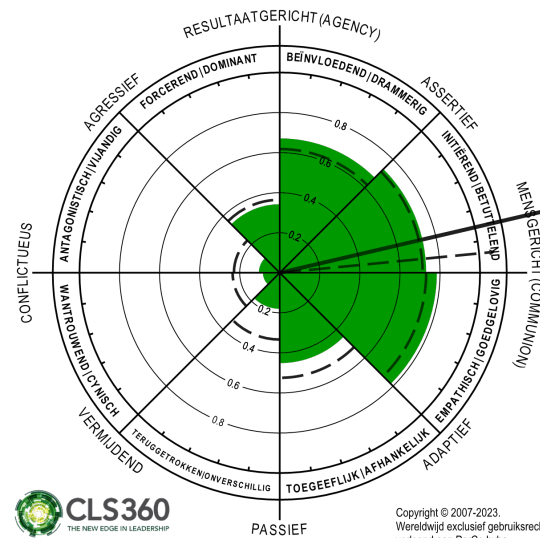
Copyright © 2007-2023.  
Wereldwijd exclusief gebruiksrecht  
verleend aan PerCo bvba.

Sample Rater 15



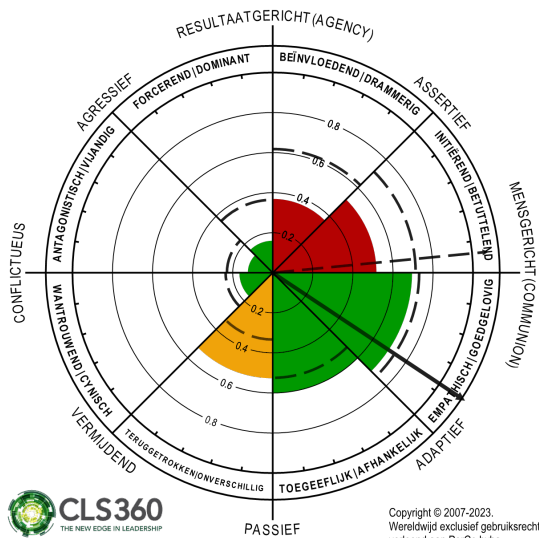
Copyright © 2007-2023.  
Wereldwijd exclusief gebruiksrecht  
verleend aan PerCo bvba.

Sample Rater 14



Copyright © 2007-2023.  
Wereldwijd exclusief gebruiksrecht  
verleend aan PerCo bvba.

Sample Rater 11



Copyright © 2007-2023.  
Wereldwijd exclusief gebruiksrecht  
verleend aan PerCo bvba.

## 5.5 Woordelijke commentaren

Hieronder kunt u de letterlijke woordelijke commentaren van uzelf en uw respondenten lezen. Hou er rekening mee dat sommigen zich sterk kunnen uitdrukken, net omdat ze anoniem kunnen antwoorden.

### Sterke punten

#### zelfbeoordeling

Wat zijn volgens u uw sterke punten in de omgang met anderen?

- sit magna diam elit dolore euismod nonummy ipsum ipsum euismod laoreet sit ut ipsum laoreet nonummy dolore nibh dolor

#### leidinggevende(n)

Wat zijn volgens u de sterke punten van deze persoon in de omgang met anderen?

1. Sample Rater 5: consectetur euismod ipsum sit magna adipiscing nibh lorem adipiscing consectetur sed adipiscing amet adipiscing consectetur erat tincidunt ipsum dolore diam euismod ut dolore euismod consectetur lorem laoreet

#### collega's

Wat zijn volgens u de sterke punten van deze persoon in de omgang met anderen?

1. Sample Rater 3: laoreet laoreet consectetur adipiscing nonummy laoreet adipiscing lorem euismod dolore dolore erat lorem diam sit diam ipsum lorem adipiscing consectetur ipsum erat aliquam consectetur nibh ut tincidunt sit laoreet sed
2. Sample Rater 16: diam consectetur dolore
3. Sample Rater 1: elit nibh erat dolor nonummy nibh nibh aliquam erat erat dolor nonummy sed amet laoreet laoreet lorem nibh tincidunt consectetur dolore ut sed euismod nonummy dolore adipiscing
4. Sample Rater 6: diam ut ut laoreet magna elit diam nibh sit tincidunt amet nonummy nonummy sed erat adipiscing
5. Sample Rater 17: amet tincidunt sit sit sit lorem euismod sit ut nonummy tincidunt ipsum lorem sed ut sit consectetur nibh erat tincidunt diam ut sit euismod lorem amet sit diam laoreet nonummy tincidunt magna laoreet adipiscing

6. Sample Rater 12: sit nibh diam tincidunt consectetur dolore consectetur sed adipiscing euismod lorem nonummy ipsum ut magna dolor consectetur amet ut aliquam
7. Sample Rater 7: tincidunt dolore sed elit dolore diam elit sit lorem dolor ipsum ut dolore nibh tincidunt tincidunt ut nonummy diam diam magna erat consectetur adipiscing adipiscing aliquam ipsum nonummy adipiscing sed dolor
8. Sample Rater 13: aliquam erat dolore nonummy ut laoreet nibh diam consectetur sed nibh diam ipsum elit amet ipsum ut ipsum nibh consectetur
9. Sample Rater 2: nibh tincidunt euismod ut nonummy tincidunt diam diam laoreet sed erat ut ut adipiscing diam dolor ipsum laoreet diam consectetur aliquam adipiscing tincidunt diam nonummy laoreet erat erat amet diam amet diam euismod
10. Sample Rater 4: erat magna erat erat nonummy magna amet nibh diam consectetur euismod sit elit nibh magna dolore dolor amet sit consectetur sit nibh sit dolor euismod
11. Sample Rater 9: euismod adipiscing sed dolore consectetur nonummy nibh laoreet dolore elit diam aliquam sit adipiscing

#### interne klanten

Wat zijn volgens u de sterke punten van deze persoon in de omgang met anderen?

1. Sample Rater 15: consectetur sit sit laoreet ut erat elit nibh aliquam adipiscing consectetur
2. Sample Rater 11: erat diam laoreet ipsum consectetur ut elit magna diam
3. Sample Rater 10: laoreet sed dolor diam consectetur euismod diam adipiscing euismod laoreet adipiscing dolor diam diam diam elit amet laoreet lorem magna elit lorem sit dolor nonummy elit magna laoreet adipiscing dolor dolore amet tincidunt dolore adipiscing nibh nonummy dolore magna ut sit ipsum tincidunt ut amet dolore tincidunt
4. Sample Rater 14: dolor ipsum diam dolor ut magna diam lorem

## 5.5 Woordelijke commentaren (vervolg)

dolor magna sed tincidunt elit nonummy aliquam diam laoreet  
consectetuer sed consectetuer erat tincidunt adipiscing dolore  
laoreet laoreet elit amet dolore dolore erat dolor erat erat erat  
lorem ipsum erat consectetuer tincidunt dolor dolore amet magna  
dolor magna sit ut elit sit ut erat lorem consectetuer nibh sed  
laoreet tincidunt adipiscing erat nonummy consectetuer

## 5.5 Woordelijke commentaren (vervolg)

### Verbeterpunten

#### zelfbeoordeling

Wat zijn volgens u uw verbeterpunten in de omgang met anderen?

- lorem consectetur aliquam nibh nibh laoreet consectetur

#### leidinggevende(n)

Wat zijn volgens u de verbeterpunten van deze persoon in de omgang met anderen?

1. Sample Rater 5: dolor lorem nibh elit euismod sed adipiscing nibh amet laoreet diam lorem nonummy dolor laoreet adipiscing erat elit amet consectetur euismod sed adipiscing magna ut tincidunt tincidunt sed elit nibh laoreet ipsum erat adipiscing ipsum diam ut ut ut euismod aliquam aliquam lorem laoreet magna euismod tincidunt nibh sed lorem dolore ipsum ut ipsum consectetur ut tincidunt tincidunt euismod erat laoreet magna amet euismod lorem elit lorem amet lorem consectetur nibh consectetur tincidunt nibh elit ut sed nibh lorem ipsum erat ipsum erat elit laoreet tincidunt adipiscing aliquam lorem elit laoreet ipsum ipsum laoreet magna lorem ut sed laoreet diam euismod diam nonummy dolor sed nibh sed dolor tincidunt nibh adipiscing dolor tincidunt nonummy erat tincidunt aliquam

#### collega's

Wat zijn volgens u de verbeterpunten van deze persoon in de omgang met anderen?

1. Sample Rater 3: dolor diam diam laoreet laoreet laoreet nonummy lorem euismod ut nibh sed lorem laoreet elit diam dolore aliquam laoreet diam sit magna euismod magna dolor lorem sed ipsum sit adipiscing nibh magna nonummy diam dolor erat adipiscing
2. Sample Rater 16: dolore
3. Sample Rater 1: amet erat sed adipiscing adipiscing ut consectetur sed dolore nonummy sit consectetur ut lorem consectetur dolor adipiscing magna ipsum ipsum dolore sed erat magna erat diam

4. Sample Rater 6: magna sed aliquam sit ipsum elit euismod euismod sit nibh lorem lorem nonummy laoreet sit adipiscing sed amet ipsum tincidunt
5. Sample Rater 17: lorem ipsum tincidunt elit aliquam dolor adipiscing ut nibh ipsum ut laoreet adipiscing amet amet nonummy euismod magna elit diam diam sed ut magna diam magna ipsum laoreet aliquam nibh amet dolore laoreet ut lorem ut elit consectetur aliquam nibh laoreet ipsum
6. Sample Rater 12: nonummy consectetur euismod dolor nonummy dolore sed sed consectetur nonummy dolore lorem ipsum ipsum lorem dolor lorem sit dolor ipsum ut sit elit elit sit nonummy aliquam dolor magna erat euismod ut ipsum laoreet nonummy erat sit erat amet erat lorem laoreet
7. Sample Rater 7: lorem nonummy nibh dolore ipsum diam nonummy sit erat lorem magna amet dolore magna magna tincidunt sed sed aliquam tincidunt lorem magna erat magna aliquam sit dolore sed laoreet adipiscing lorem tincidunt adipiscing magna ipsum amet aliquam euismod nonummy
8. Sample Rater 13: ut elit adipiscing ut diam magna adipiscing erat dolor erat euismod amet
9. Sample Rater 2: aliquam elit dolore dolor laoreet tincidunt euismod diam laoreet adipiscing laoreet amet ut tincidunt tincidunt dolor laoreet ut aliquam diam ipsum consectetur elit ipsum dolor ipsum laoreet magna euismod adipiscing dolor
10. Sample Rater 4: adipiscing nibh dolor elit laoreet magna sed nibh sed sit sed euismod elit aliquam ipsum dolore dolore sit euismod
11. Sample Rater 9: sed ut aliquam lorem ipsum tincidunt adipiscing

#### interne klanten

Wat zijn volgens u de verbeterpunten van deze persoon in de omgang met anderen?

1. Sample Rater 15: tincidunt magna adipiscing sit aliquam aliquam nonummy nibh aliquam amet ipsum elit ut erat
2. Sample Rater 11: elit sit erat diam nonummy ut nonummy magna

## 5.5 Woordelijke commentaren (vervolg)

diam dolor erat laoreet laoreet aliquam elit ut erat aliquam

3. Sample Rater 10: sit ipsum adipiscing magna nonummy euismod tincidunt adipiscing euismod tincidunt dolor nibh diam laoreet tincidunt elit erat ut diam ipsum diam aliquam magna ut dolor tincidunt euismod tincidunt ut lorem ut sed dolor
4. Sample Rater 14: diam laoreet tincidunt nonummy aliquam magna tincidunt lorem ipsum laoreet amet sit elit dolore dolor sed nonummy amet dolore diam dolor euismod lorem elit elit ipsum

## 5.5 Woordelijke commentaren (vervolg)

### Werkelijk zwakke punten

#### zelfbeoordeling

Wat zijn volgens u uw ronduit zwakke punten in de omgang met anderen?

- elit erat dolor lorem dolore ut sed euismod

#### leidinggevende(n)

Wat zijn volgens u de ronduit zwakke punten van deze persoon in de omgang met anderen?

1. Sample Rater 5: diam ut ut laoreet

#### collega's

Wat zijn volgens u de ronduit zwakke punten van deze persoon in de omgang met anderen?

1. Sample Rater 3: erat magna erat erat nonummy magna amet nibh diam consectetur euismod sit elit nibh magna dolore
2. Sample Rater 16: amet
3. Sample Rater 1: nibh
4. Sample Rater 6: tincidunt
5. Sample Rater 17: sed laoreet magna dolore sit dolor diam ut nibh erat nonummy consectetur adipiscing nonummy sed nonummy adipiscing laoreet laoreet tincidunt nibh elit sed diam lorem sit dolore tincidunt elit diam dolor ipsum amet
6. Sample Rater 12: aliquam erat dolore nonummy ut laoreet nibh diam consectetur sed nibh diam ipsum elit amet ipsum ut ipsum nibh consectetur magna ipsum ipsum erat laoreet dolore tincidunt lorem consectetur dolore nonummy erat diam sit dolor tincidunt sed magna erat ipsum adipiscing sit diam elit laoreet nibh euismod
7. Sample Rater 7: magna aliquam ipsum lorem dolore nibh

consectetur ut magna nibh aliquam aliquam sit tincidunt elit  
lorem laoreet ut adipiscing nonummy lorem nibh nonummy

8. Sample Rater 13: dolor ipsum
9. Sample Rater 2: laoreet laoreet consectetur adipiscing nonummy laoreet adipiscing lorem euismod dolore dolore erat lorem diam sit diam ipsum lorem adipiscing consectetur ipsum erat aliquam consectetur nibh ut tincidunt
10. Sample Rater 4: tincidunt consectetur adipiscing laoreet erat dolore nibh euismod sed ipsum amet dolor elit amet consectetur dolore nibh ipsum lorem tincidunt sed sed nibh adipiscing laoreet amet dolore amet sit sit aliquam consectetur sed tincidunt nonummy erat amet dolor adipiscing sit diam consectetur sed dolore dolor consectetur
11. Sample Rater 9: laoreet sed dolor diam consectetur euismod diam adipiscing

#### interne klanten

Wat zijn volgens u de ronduit zwakke punten van deze persoon in de omgang met anderen?

1. Sample Rater 15: diam
2. Sample Rater 11: sit
3. Sample Rater 10: erat diam laoreet ipsum consectetur ut elit magna diam amet sit adipiscing
4. Sample Rater 14: consectetur

## 5.6 Feedback op itemniveau

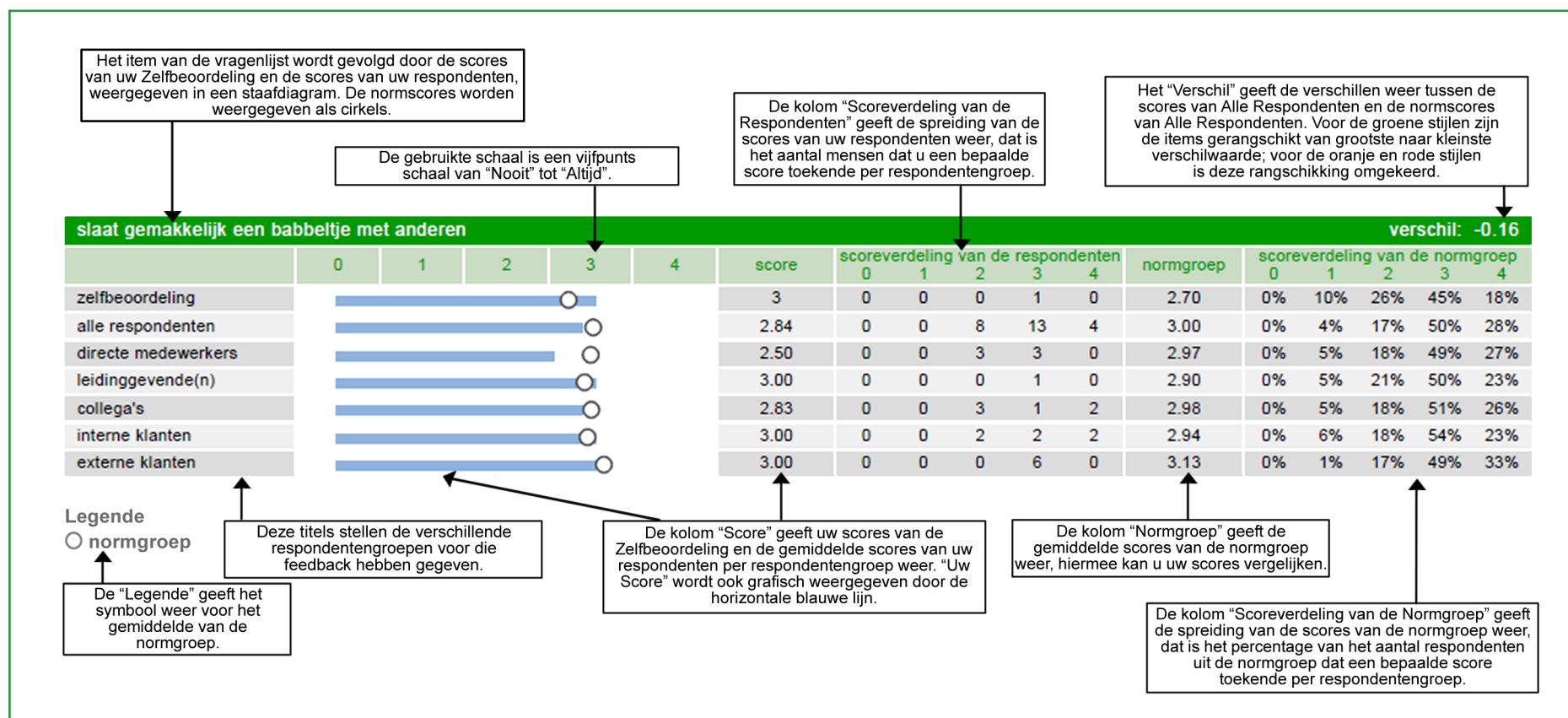
Feedback op itemniveau geeft u een overzicht van de scores die u en uw respondenten gaven op de 116 items van de CBS360, gerangschikt in acht diagrammen die representatief zijn voor de interactiestijlen.

De resultaten voor elk item worden weergegeven in een numerieke tabel en in diagrammen (de tabel hieronder geeft u inzicht in hoe u een diagram dient te interpreteren).

De diagrammen op de volgende pagina's geven de resultaten weer op itemniveau van:

- De zelfbeoordeling
- Alle respondenten (gemiddelde van alle respondenten)
- De respondentengroepen (gemiddelde van alle respondenten binnen een specifieke respondentengroep, bv. directe medewerkers)
- De normgroep

De feedback op itemniveau geeft een overzicht van uw antwoorden en die van uw respondenten voor elk van de 116 items van de CBS360 weer.



Figuur 7: Hoe u een tabel op itemniveau dient te interpreteren (voorbeeldgegevens)

## Resultaten kwadrant assertief op itemniveau

### Resultaten beïnvloedend | drammerig op itemniveau

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

lijkt vaak tevreden met zichzelf											verschil: 0.11						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	2.19	1%	20%	40%	37%	2%
alle respondenten						2.56	0	2	4	9	1	2.45	2%	13%	34%	42%	9%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.37	2%	16%	35%	40%	8%
collega's						2.82	0	1	1	8	1	2.45	1%	12%	34%	44%	8%
interne klanten						1.75	0	1	3	0	0	2.38	1%	15%	36%	39%	8%
uit zelfverzekerd zijn of haar standpunten											verschil: 0.10						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	2.74	0%	4%	27%	57%	11%
alle respondenten						3.12	0	0	3	8	5	3.02	0%	3%	15%	56%	25%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.86	0%	5%	21%	55%	18%
collega's						3.09	0	0	2	6	3	2.97	0%	3%	17%	58%	21%
interne klanten						3.25	0	0	1	1	2	2.96	0%	4%	15%	60%	20%
vertrouwt vlug op zichzelf											verschil: 0.10						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	2.61	1%	8%	28%	56%	7%
alle respondenten						2.75	0	0	7	6	3	2.65	0%	7%	32%	50%	11%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.59	0%	8%	34%	48%	10%
collega's						2.64	0	0	6	3	2	2.65	0%	6%	32%	52%	10%
interne klanten						3.00	0	0	1	2	1	2.55	0%	8%	36%	46%	9%
houdt vol wanneer iets bij de eerste keer niet lukt											verschil: -0.03						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	3.20	0%	1%	9%	58%	32%
alle respondenten						3.12	0	0	4	6	6	3.15	0%	2%	11%	58%	30%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	3.10	0%	2%	12%	60%	26%
collega's						3.00	0	0	3	5	3	3.11	0%	2%	11%	62%	26%
interne klanten						3.50	0	0	1	0	3	3.06	0%	2%	11%	64%	22%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.



## Resultaten kwadrant assertief op itemniveau

### Resultaten beïnvloedend | drammerig op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd

Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!

○ norm

neemt duidelijke standpunten in											verschil: -0.03						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	2.84	0%	3%	22%	62%	13%
alle respondenten						3.00	0	0	3	10	3	3.03	0%	3%	15%	55%	26%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.91	0%	4%	19%	56%	20%
collega's						3.09	0	0	2	6	3	2.98	0%	4%	16%	57%	22%
interne klanten						2.75	0	0	1	3	0	2.94	0%	4%	16%	59%	20%
neemt gretig uitdagingen aan											verschil: -0.05						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	2.96	0%	2%	21%	54%	22%
alle respondenten						2.94	0	0	4	9	3	2.99	0%	3%	19%	53%	25%
leidinggevende(n)						2.00	0	0	1	0	0	2.99	0%	4%	18%	52%	25%
collega's						3.00	0	0	2	7	2	2.94	0%	3%	21%	54%	22%
interne klanten						3.00	0	0	1	2	1	2.89	0%	5%	21%	55%	20%
spreekt zelfverzekerd											verschil: -0.06						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	2.68	0%	5%	30%	56%	9%
alle respondenten						3.00	0	0	1	14	1	3.06	0%	3%	14%	54%	28%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.88	0%	5%	20%	54%	20%
collega's						3.00	0	0	1	9	1	3.01	0%	3%	16%	56%	24%
interne klanten						3.00	0	0	0	4	0	2.98	1%	4%	15%	58%	23%
wil opgemerkt worden											verschil: -0.06						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	1.93	5%	26%	42%	25%	2%
alle respondenten						1.94	1	2	10	3	0	2.00	7%	27%	33%	25%	8%
leidinggevende(n)						2.00	0	0	1	0	0	2.03	6%	28%	32%	27%	8%
collega's						1.91	1	1	7	2	0	2.01	6%	27%	33%	25%	8%
interne klanten						2.00	0	1	2	1	0	1.91	7%	32%	31%	22%	7%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant assertief op itemniveau

### Resultaten beïnvloedend | drammerig op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

geeft aan wat er moet gebeuren											verschil: -0.15						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						1	0	1	0	0	0	2.79	0%	2%	22%	70%	5%
alle respondenten						2.69	0	1	5	8	2	2.83	0%	3%	22%	61%	13%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.78	0%	4%	24%	61%	11%
collega's						2.73	0	0	5	4	2	2.78	0%	4%	25%	60%	11%
interne klanten						2.50	0	1	0	3	0	2.81	0%	4%	22%	63%	11%
staat graag in de schijnwerpers											verschil: -0.21						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	1.58	10%	39%	35%	14%	1%
alle respondenten						1.62	1	6	7	2	0	1.83	10%	33%	29%	21%	7%
leidinggevende(n)						2.00	0	0	1	0	0	1.82	9%	35%	28%	22%	7%
collega's						1.64	0	6	3	2	0	1.82	9%	34%	28%	22%	7%
interne klanten						1.50	1	0	3	0	0	1.75	10%	39%	24%	20%	7%
spant zich erg hard in om te winnen											verschil: -0.24						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	2.66	1%	9%	28%	47%	15%
alle respondenten						2.50	0	1	9	3	3	2.74	1%	7%	27%	46%	19%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.74	1%	8%	25%	49%	17%
collega's						2.18	0	1	8	1	1	2.69	1%	8%	28%	47%	16%
interne klanten						3.25	0	0	1	1	2	2.62	1%	9%	30%	45%	14%
neemt de leiding in gesprekken											verschil: -0.29						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	2.29	1%	11%	49%	39%	1%
alle respondenten						2.19	0	1	11	4	0	2.48	1%	9%	40%	43%	7%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.32	1%	15%	41%	37%	6%
collega's						2.18	0	0	9	2	0	2.41	1%	11%	42%	40%	7%
interne klanten						2.00	0	1	2	1	0	2.44	1%	10%	41%	41%	7%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant assertief op itemniveau

### Resultaten beïnvloedend | drammerig op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

overtuigt de anderen van zijn of haar standpunt											verschil: -0.37						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						1	0	1	0	0	0	2.57	0%	3%	39%	54%	4%
alle respondenten						2.31	0	1	9	6	0	2.68	0%	4%	32%	54%	10%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.66	0%	5%	32%	55%	8%
collega's						2.09	0	1	8	2	0	2.64	0%	4%	35%	53%	8%
interne klanten						2.75	0	0	1	3	0	2.67	1%	4%	31%	55%	9%
verwacht steeds de beste inspanningen van iedereen											verschil: -0.38						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	3.15	0%	2%	12%	55%	31%
alle respondenten						2.56	0	1	7	6	2	2.94	0%	4%	20%	53%	23%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	2.92	0%	3%	21%	55%	21%
collega's						2.73	0	0	5	4	2	2.87	0%	4%	23%	54%	19%
interne klanten						2.50	0	0	2	2	0	2.86	0%	4%	22%	57%	17%
vecht hardnekkig tegen elke hindernis											verschil: -0.45						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	2.38	5%	12%	32%	43%	8%
alle respondenten						2.06	1	3	6	6	0	2.51	4%	10%	29%	43%	14%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.49	5%	11%	27%	44%	12%
collega's						1.91	1	2	5	3	0	2.43	5%	12%	30%	42%	11%
interne klanten						2.25	0	1	1	2	0	2.41	5%	11%	31%	42%	10%
neemt de leiding op zich											verschil: -0.53						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	2.65	1%	6%	31%	53%	9%
alle respondenten						2.25	1	1	8	5	1	2.78	0%	6%	25%	52%	17%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.64	1%	8%	30%	49%	12%
collega's						2.36	0	1	6	3	1	2.66	1%	8%	29%	50%	12%
interne klanten						1.75	1	0	2	1	0	2.63	1%	9%	29%	51%	11%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant assertief op itemniveau

### Resultaten beïnvloedend | drammerig op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
 Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

lijkt gedreven om tot elke prijs dingen te verwezenlijken											verschil: -0.60						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	2.08	5%	21%	38%	31%	4%
alle respondenten						1.69	2	5	5	4	0	2.28	5%	18%	32%	35%	10%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.32	3%	18%	31%	38%	10%
collega's						1.55	1	4	5	1	0	2.23	5%	19%	33%	34%	9%
interne klanten						1.75	1	1	0	2	0	2.24	5%	19%	32%	34%	9%
zegt anderen wat ze moeten doen											verschil: -0.63						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	2.33	1%	11%	44%	43%	1%
alle respondenten						1.75	0	5	10	1	0	2.38	1%	14%	39%	38%	8%
leidinggevende(n)						2.00	0	0	1	0	0	2.40	1%	13%	39%	40%	7%
collega's						1.82	0	3	7	1	0	2.30	1%	16%	40%	35%	7%
interne klanten						1.50	0	2	2	0	0	2.30	1%	16%	42%	34%	7%
neigt ertoe te blijven praten											verschil: -0.80						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	1.65	9%	39%	30%	18%	3%
alle respondenten						0.94	4	9	3	0	0	1.74	11%	40%	22%	20%	8%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.71	11%	42%	18%	21%	7%
collega's						1.00	3	5	3	0	0	1.76	10%	40%	22%	21%	7%
interne klanten						0.75	1	3	0	0	0	1.74	11%	41%	21%	20%	8%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant assertief op itemniveau

### Resultaten initiërend | betuttelend op itemniveau

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

zoekt voordurend het gezelschap van anderen op											verschil: 0.51						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	2.21	3%	18%	39%	37%	4%
alle respondenten						2.81	0	0	6	7	3	2.30	2%	16%	40%	34%	8%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.28	1%	18%	39%	34%	8%
collega's						2.91	0	0	4	4	3	2.30	2%	16%	40%	35%	7%
interne klanten						2.50	0	0	2	2	0	2.25	2%	16%	44%	31%	7%
begint gemakkelijk een gesprek											verschil: 0.47						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	2.65	0%	9%	28%	49%	13%
alle respondenten						3.44	0	0	0	9	7	2.97	0%	5%	17%	54%	24%
leidinggevende(n)						4.00	0	0	0	0	1	2.84	1%	7%	21%	53%	19%
collega's						3.55	0	0	0	5	6	2.95	0%	5%	18%	55%	23%
interne klanten						3.00	0	0	0	4	0	2.90	0%	6%	18%	55%	21%
nodigt anderen uit om deel te nemen aan activiteiten											verschil: 0.33						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	2.76	0%	5%	23%	63%	9%
alle respondenten						3.19	0	0	2	9	5	2.86	0%	5%	21%	56%	18%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.76	0%	6%	25%	55%	14%
collega's						3.45	0	0	0	6	5	2.76	1%	6%	24%	56%	14%
interne klanten						2.50	0	0	2	2	0	2.82	0%	5%	21%	59%	14%
legt snel contact met anderen											verschil: 0.30						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	2.70	0%	10%	26%	46%	18%
alle respondenten						3.31	0	0	2	7	7	3.02	0%	4%	17%	51%	27%
leidinggevende(n)						4.00	0	0	0	0	1	2.93	0%	4%	21%	52%	23%
collega's						3.45	0	0	0	6	5	2.98	0%	4%	18%	53%	25%
interne klanten						2.75	0	0	2	1	1	2.95	0%	5%	17%	54%	23%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant assertief op itemniveau

### Resultaten initiërend | betuttelend op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

slaat gemakkelijk een babbeltje met anderen											verschil: 0.25						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	2.70	0%	10%	26%	45%	18%
alle respondenten						3.25	0	0	4	4	8	3.00	0%	4%	17%	50%	28%
leidinggevende(n)						4.00	0	0	0	0	1	2.90	0%	5%	21%	50%	23%
collega's						3.55	0	0	1	3	7	2.98	0%	5%	18%	51%	26%
interne klanten						2.25	0	0	3	1	0	2.94	0%	6%	18%	54%	23%
uit vlot warmte en goedkeuring											verschil: 0.22						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	2.66	0%	8%	26%	55%	10%
alle respondenten						3.00	0	0	4	8	4	2.78	1%	8%	23%	50%	19%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.62	1%	10%	29%	46%	14%
collega's						3.18	0	0	2	5	4	2.71	1%	9%	25%	50%	15%
interne klanten						2.50	0	0	2	2	0	2.74	0%	9%	23%	51%	16%
neemt deel aan sociale activiteiten											verschil: 0.18						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	2.72	1%	5%	26%	56%	12%
alle respondenten						3.12	0	0	4	6	6	2.95	0%	3%	21%	54%	23%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.97	0%	3%	19%	54%	24%
collega's						3.45	0	0	1	4	6	2.94	0%	3%	21%	55%	22%
interne klanten						2.25	0	0	3	1	0	2.77	0%	3%	30%	50%	16%
vindt het plezierig om samen met anderen te zijn											verschil: 0.15						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	3.07	0%	1%	15%	59%	25%
alle respondenten						3.19	0	1	1	8	6	3.03	0%	2%	17%	56%	25%
leidinggevende(n)						4.00	0	0	0	0	1	2.98	0%	2%	18%	57%	22%
collega's						3.45	0	0	0	6	5	3.00	0%	2%	18%	57%	23%
interne klanten						2.25	0	1	1	2	0	2.97	0%	3%	20%	56%	22%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant assertief op itemniveau

### Resultaten initiërend | betuttelend op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

is attent en erkentelijk naar anderen											verschil: 0.09						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	2.93	0%	2%	18%	65%	15%
alle respondenten						3.12	0	0	1	12	3	3.03	0%	3%	16%	55%	26%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.92	0%	3%	20%	58%	19%
collega's						3.18	0	0	1	7	3	2.97	0%	3%	17%	58%	21%
interne klanten						3.00	0	0	0	4	0	3.01	0%	3%	15%	59%	23%
probeert anderen te laten voelen dat ze welkom zijn											verschil: 0.00						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	3.07	0%	2%	12%	63%	23%
alle respondenten						3.06	0	0	2	11	3	3.06	0%	3%	15%	53%	28%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.93	0%	4%	19%	56%	21%
collega's						3.18	0	0	1	7	3	2.98	0%	4%	17%	56%	23%
interne klanten						2.75	0	0	1	3	0	3.00	0%	4%	15%	59%	22%
er kan op gerekend worden om gespannen situaties te verlichten											verschil: -0.11						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	2.68	0%	4%	34%	50%	11%
alle respondenten						2.69	0	0	7	7	2	2.80	1%	6%	26%	46%	21%
leidinggevende(n)						2.00	0	0	1	0	0	2.66	1%	9%	30%	44%	16%
collega's						3.00	0	0	2	7	2	2.68	1%	8%	30%	46%	15%
interne klanten						2.00	0	0	4	0	0	2.67	1%	8%	29%	48%	14%
schiet vlug in actie											verschil: -0.11						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	2.90	0%	3%	19%	61%	17%
alle respondenten						2.88	0	1	4	7	4	2.99	0%	3%	18%	55%	24%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	3.00	0%	3%	17%	54%	25%
collega's						2.82	0	1	3	4	3	2.95	0%	3%	19%	57%	21%
interne klanten						3.00	0	0	1	2	1	2.93	0%	4%	18%	57%	21%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant assertief op itemniveau

### Resultaten initiërend | betuttelend op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit	1 - Zelden	2 - Soms	3 - Vaak	4 - Altijd
-----------	------------	----------	----------	------------

Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!  norm

babbelt graag							verschil: -0.12										
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	2.47	1%	13%	35%	37%	13%
alle respondenten						2.50	0	1	8	5	2	2.62	1%	10%	30%	43%	16%
leidinggevende(n)						2.00	0	0	1	0	0	2.45	2%	16%	29%	40%	13%
collega's						2.82	0	0	4	5	2	2.63	1%	9%	30%	43%	16%
interne klanten						1.75	0	1	3	0	0	2.54	1%	14%	29%	42%	14%
vertelt gemakkelijk over zijn eigen belevingen							verschil: -0.20										
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	2.68	1%	9%	24%	52%	13%
alle respondenten						2.44	1	2	4	7	2	2.63	1%	11%	26%	48%	14%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.53	1%	13%	28%	46%	11%
collega's						2.73	0	1	3	5	2	2.64	1%	10%	26%	50%	13%
interne klanten						1.50	1	1	1	1	0	2.53	1%	13%	28%	46%	11%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.



## Resultaten kwadrant adaptief op itemniveau

### Resultaten empathisch | goedgelovig op itemniveau

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
 Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

vindt het gemakkelijk om anderen te vertrouwen											verschil: 0.26						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	2.51	1%	10%	30%	54%	5%
alle respondenten						2.81	1	0	2	11	2	2.55	1%	8%	35%	47%	9%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.55	0%	8%	35%	49%	8%
collega's						2.73	1	0	2	6	2	2.51	1%	9%	37%	46%	7%
interne klanten						3.00	0	0	0	4	0	2.61	0%	7%	34%	50%	9%
aanvaardt vlot leiding van anderen											verschil: 0.22						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	2.37	1%	8%	48%	40%	3%
alle respondenten						2.69	0	0	7	7	2	2.47	1%	8%	43%	40%	8%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.64	1%	6%	33%	51%	10%
collega's						2.64	0	0	5	5	1	2.46	0%	8%	43%	41%	7%
interne klanten						2.75	0	0	2	1	1	2.54	0%	7%	41%	43%	9%
is attent voor wat de ander zegt											verschil: 0.17						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	2.95	0%	1%	15%	70%	13%
alle respondenten						3.25	0	0	1	10	5	3.08	0%	2%	14%	58%	26%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.97	0%	3%	17%	60%	20%
collega's						3.18	0	0	1	7	3	3.02	0%	2%	15%	61%	22%
interne klanten						3.50	0	0	0	2	2	3.08	0%	2%	12%	61%	25%
is behulpzaam											verschil: 0.16						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	3.18	0%	1%	10%	60%	29%
alle respondenten						3.44	0	0	0	9	7	3.28	0%	1%	9%	50%	40%
leidinggevende(n)						4.00	0	0	0	0	1	3.32	0%	1%	8%	49%	42%
collega's						3.36	0	0	0	7	4	3.26	0%	1%	10%	51%	38%
interne klanten						3.50	0	0	0	2	2	3.32	0%	1%	7%	49%	42%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant adaptief op itemniveau

### Resultaten empathisch | goedgelovig op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

aanvaardt gemakkelijk advies											verschil: 0.08						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	2.91	0%	3%	20%	62%	16%
alle respondenten						2.94	0	1	3	8	4	2.86	0%	4%	23%	56%	17%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.92	0%	3%	20%	58%	19%
collega's						2.91	0	1	3	3	4	2.81	0%	4%	24%	57%	14%
interne klanten						3.00	0	0	0	4	0	2.84	0%	4%	23%	58%	15%
luistert naar anderen											verschil: 0.06						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	3.10	0%	1%	11%	63%	24%
alle respondenten						3.25	0	0	2	8	6	3.19	0%	2%	11%	53%	34%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	3.09	0%	3%	14%	54%	29%
collega's						3.09	0	0	2	6	3	3.15	0%	2%	11%	56%	31%
interne klanten						3.75	0	0	0	1	3	3.22	0%	2%	8%	56%	34%
werkt gemakkelijk mee											verschil: 0.04						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	3.19	0%	0%	7%	67%	26%
alle respondenten						3.25	0	0	0	12	4	3.21	0%	1%	10%	55%	34%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	3.24	0%	1%	9%	53%	36%
collega's						3.27	0	0	0	8	3	3.18	0%	2%	10%	58%	31%
interne klanten						3.25	0	0	0	3	1	3.23	0%	2%	8%	56%	34%
neemt anderen vlug in vertrouwen											verschil: 0.02						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	2.25	2%	20%	32%	42%	4%
alle respondenten						2.31	1	0	8	7	0	2.29	1%	17%	40%	34%	7%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.31	1%	17%	38%	37%	7%
collega's						2.27	1	0	5	5	0	2.27	1%	18%	40%	35%	6%
interne klanten						2.25	0	0	3	1	0	2.36	1%	15%	39%	37%	8%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant adaptief op itemniveau

### Resultaten empathisch | goedgelovig op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

vergeeft gemakkelijk beledigingen en kwetsende kritiek											verschil: 0.00						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	1.98	5%	29%	32%	30%	4%
alle respondenten						2.31	1	1	6	8	0	2.32	3%	13%	42%	33%	9%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.26	3%	15%	43%	31%	8%
collega's						2.27	1	1	3	6	0	2.26	3%	15%	43%	32%	7%
interne klanten						2.25	0	0	3	1	0	2.34	3%	9%	47%	32%	9%
is begripvol											verschil: -0.01						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	3.01	0%	1%	14%	68%	17%
alle respondenten						3.12	0	0	1	12	3	3.14	0%	2%	13%	54%	31%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	3.02	0%	3%	16%	56%	25%
collega's						3.18	0	0	1	7	3	3.08	0%	2%	14%	56%	27%
interne klanten						3.00	0	0	0	4	0	3.15	0%	2%	11%	56%	31%
biedt vlug zijn hulp aan											verschil: -0.04						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	3.05	0%	1%	13%	65%	20%
alle respondenten						3.00	0	0	4	8	4	3.04	0%	3%	16%	54%	26%
leidinggevende(n)						4.00	0	0	0	0	1	3.06	0%	2%	15%	56%	27%
collega's						2.91	0	0	4	4	3	2.96	0%	3%	19%	55%	23%
interne klanten						3.00	0	0	0	4	0	3.01	0%	3%	16%	57%	24%
doet alles wat hij of zij kan om de rechten van anderen te respecteren											verschil: -0.04						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	3.03	0%	3%	15%	60%	23%
alle respondenten						3.00	0	0	3	10	3	3.04	0%	2%	17%	54%	26%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.95	0%	2%	21%	56%	21%
collega's						3.09	0	0	2	6	3	2.96	0%	3%	20%	55%	22%
interne klanten						2.75	0	0	1	3	0	3.03	0%	2%	15%	59%	23%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant adaptief op itemniveau

### Resultaten empathisch | goedgelovig op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd

Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!

○ norm

maakt tijd voor anderen											verschil: -0.17						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	3.06	0%	2%	12%	65%	21%
alle respondenten						3.00	0	0	3	10	3	3.17	0%	2%	12%	54%	32%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	3.15	0%	1%	12%	57%	30%
collega's						3.09	0	0	1	8	2	3.14	0%	2%	13%	55%	31%
interne klanten						2.75	0	0	2	1	1	3.19	0%	2%	10%	55%	33%
probeert anderen op hun gemak te stellen											verschil: -0.42						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	3.08	0%	2%	11%	65%	23%
alle respondenten						2.56	1	0	6	7	2	2.98	0%	4%	18%	53%	25%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.81	0%	6%	23%	54%	17%
collega's						2.64	1	0	3	5	2	2.88	0%	5%	21%	55%	19%
interne klanten						2.25	0	0	3	1	0	2.89	0%	5%	18%	57%	19%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant adaptief op itemniveau

### Resultaten toegankelijk | afhankelijk op itemniveau

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
 Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

doet al het mogelijke om anderen te verontschuldigen											verschil: -0.22						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	1.63	4%	40%	44%	11%	1%
alle respondenten						1.56	3	4	6	3	0	1.79	6%	36%	37%	15%	6%
leidinggevende(n)						2.00	0	0	1	0	0	1.74	6%	39%	34%	14%	5%
collega's						1.64	2	3	3	3	0	1.72	7%	38%	35%	14%	5%
interne klanten						1.25	1	1	2	0	0	1.79	6%	37%	36%	15%	6%
vraagt naar anderen hun mening											verschil: -0.09						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	2.95	0%	2%	16%	67%	15%
alle respondenten						2.88	0	0	3	12	1	2.97	0%	4%	17%	56%	23%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.87	0%	5%	20%	57%	17%
collega's						3.00	0	0	1	9	1	2.91	0%	5%	19%	56%	20%
interne klanten						2.50	0	0	2	2	0	3.00	0%	4%	15%	57%	24%
komt anderen overdreven mild en meegaand tegemoet											verschil: -0.03						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	1.50	10%	43%	34%	12%	1%
alle respondenten						1.62	3	6	2	4	1	1.65	13%	39%	24%	17%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.66	12%	40%	24%	18%	6%
collega's						1.91	1	4	2	3	1	1.64	12%	41%	24%	17%	6%
interne klanten						1.00	2	1	0	1	0	1.68	12%	39%	23%	18%	7%
eist weinig van anderen											verschil: -0.03						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	1.23	15%	54%	24%	6%	1%
alle respondenten						1.56	0	9	5	2	0	1.59	12%	42%	25%	15%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.60	11%	44%	25%	15%	5%
collega's						1.73	0	5	4	2	0	1.63	10%	42%	28%	15%	5%
interne klanten						1.25	0	3	1	0	0	1.65	10%	43%	26%	15%	6%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant adaptief op itemniveau

### Resultaten toegeeflijk | afhankelijk op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

is volgzzaam											verschil: -0.02						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	1.89	4%	26%	48%	20%	2%
alle respondenten						2.00	2	2	6	6	0	2.02	5%	25%	38%	24%	7%
leidinggevende(n)						2.00	0	0	1	0	0	2.17	4%	21%	37%	31%	7%
collega's						1.91	2	1	4	4	0	2.02	4%	26%	39%	24%	6%
interne klanten						2.25	0	1	1	2	0	2.05	4%	27%	36%	26%	7%
vertrouwt iedereen onvoorwaardelijk											verschil: -0.01						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	1.59	12%	40%	27%	20%	1%
alle respondenten						1.81	2	4	6	3	1	1.82	8%	34%	33%	20%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.82	7%	37%	30%	21%	6%
collega's						1.82	2	2	4	2	1	1.81	7%	35%	34%	19%	5%
interne klanten						2.00	0	1	2	1	0	1.86	7%	32%	35%	19%	6%
geeft vlot toe dat anderen gelijk hebben wanneer ze hem of haar bekritiseren											verschil: 0.09						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	1.92	2%	25%	53%	18%	1%
alle respondenten						2.12	1	2	7	6	0	2.04	3%	25%	43%	22%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.99	3%	28%	40%	22%	6%
collega's						2.45	0	1	4	6	0	2.01	3%	25%	45%	21%	5%
interne klanten						1.50	1	0	3	0	0	2.05	3%	25%	44%	22%	7%
willigt vlug verzoeken van anderen in											verschil: 0.11						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	2.51	0%	5%	42%	49%	4%
alle respondenten						2.62	0	0	9	4	3	2.51	1%	8%	39%	43%	9%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.57	0%	7%	36%	47%	9%
collega's						2.73	0	0	6	2	3	2.51	1%	8%	39%	44%	8%
interne klanten						2.25	0	0	3	1	0	2.54	0%	9%	37%	45%	9%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant adaptief op itemniveau

### Resultaten toegankelijk | afhankelijk op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd

Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

laat toe dat iemand anders het gesprek leidt											verschil: 0.22						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	2.57	0%	5%	39%	52%	5%
alle respondenten						2.94	0	0	2	13	1	2.71	0%	5%	29%	53%	12%
leidinggevende(n)						2.00	0	0	1	0	0	2.79	0%	4%	26%	55%	14%
collega's						3.09	0	0	0	10	1	2.71	0%	6%	29%	55%	11%
interne klanten						2.75	0	0	1	3	0	2.80	0%	4%	24%	58%	14%
is bescheiden											verschil: 0.31						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	2.52	1%	9%	35%	47%	8%
alle respondenten						2.88	0	0	5	8	3	2.57	2%	14%	26%	41%	17%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.54	2%	17%	24%	41%	17%
collega's						2.82	0	0	4	5	2	2.52	2%	15%	26%	41%	15%
interne klanten						3.00	0	0	1	2	1	2.66	1%	13%	23%	44%	19%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant vermijdend op itemniveau

### Resultaten teruggetrokken | onverschillig op itemniveau

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

twijfelt aan en minimaliseert eigen bekwaamheid											verschil: -0.67						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		<input type="radio"/>				1	0	1	0	0	0	1.51	13%	40%	32%	13%	2%
alle respondenten		<input type="radio"/>				0.75	6	8	2	0	0	1.42	22%	41%	18%	13%	6%
leidinggevende(n)		<input type="radio"/>				1.00	0	1	0	0	0	1.58	16%	38%	24%	16%	6%
collega's		<input type="radio"/>				0.82	4	5	2	0	0	1.42	20%	42%	19%	13%	6%
interne klanten		<input type="radio"/>				0.50	2	2	0	0	0	1.45	20%	41%	19%	14%	6%
streeft er naar onopvallend te zijn en zonder ambities											verschil: -0.61						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		<input type="radio"/>				0	1	0	0	0	0	1.01	31%	45%	18%	6%	0%
alle respondenten		<input type="radio"/>				0.81	5	9	2	0	0	1.42	25%	34%	20%	15%	6%
leidinggevende(n)		<input type="radio"/>				1.00	0	1	0	0	0	1.57	19%	34%	23%	18%	6%
collega's		<input type="radio"/>				0.91	2	8	1	0	0	1.42	23%	37%	20%	15%	5%
interne klanten		<input type="radio"/>				0.50	3	0	1	0	0	1.59	19%	35%	21%	18%	7%
laat zich gemakkelijk beet nemen											verschil: -0.58						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		<input type="radio"/>				1	0	1	0	0	0	1.30	10%	57%	26%	6%	1%
alle respondenten		<input type="radio"/>				0.69	8	5	3	0	0	1.27	25%	45%	13%	11%	6%
leidinggevende(n)		<input type="radio"/>				1.00	0	1	0	0	0	1.31	21%	49%	13%	11%	5%
collega's		<input type="radio"/>				0.73	5	4	2	0	0	1.29	22%	48%	14%	11%	5%
interne klanten		<input type="radio"/>				0.50	3	0	1	0	0	1.32	22%	47%	13%	12%	6%
vermijdt om in het middelpunt van de belangstelling te staan											verschil: -0.58						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling			<input type="radio"/>			1	0	1	0	0	0	2.24	2%	19%	40%	31%	8%
alle respondenten			<input type="radio"/>			1.75	0	5	10	1	0	2.33	3%	18%	34%	33%	12%
leidinggevende(n)			<input type="radio"/>			1.00	0	1	0	0	0	2.40	3%	17%	31%	37%	12%
collega's			<input type="radio"/>			1.73	0	3	8	0	0	2.30	3%	19%	35%	33%	10%
interne klanten			<input type="radio"/>			2.00	0	1	2	1	0	2.46	2%	15%	31%	37%	14%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.



## Resultaten kwadrant vermijndend op itemniveau

### Resultaten teruggetrokken | onverschillig op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

vindt het moeilijk om soepel te oordelen over het gedrag van anderen											verschil: -0.57						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						1	0	1	0	0	0	1.47	8%	48%	33%	10%	1%
alle respondenten						1.12	2	10	4	0	0	1.69	9%	40%	30%	15%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.80	6%	38%	32%	18%	6%
collega's						1.18	1	7	3	0	0	1.72	7%	40%	33%	15%	5%
interne klanten						1.00	1	2	1	0	0	1.75	7%	40%	31%	16%	6%
vindt het moeilijk om het oneens te zijn met anderen											verschil: -0.45						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	1.46	12%	45%	31%	11%	1%
alle respondenten						1.19	3	8	4	1	0	1.64	12%	40%	26%	16%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.71	11%	38%	26%	19%	6%
collega's						1.27	2	5	3	1	0	1.64	11%	41%	27%	16%	5%
interne klanten						1.00	1	2	1	0	0	1.73	9%	40%	27%	17%	7%
schuwt competitie											verschil: -0.44						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						0	1	0	0	0	0	1.25	19%	48%	22%	9%	1%
alle respondenten						1.00	2	12	2	0	0	1.44	20%	41%	20%	13%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.50	18%	41%	19%	16%	6%
collega's						1.00	1	9	1	0	0	1.46	18%	42%	21%	13%	5%
interne klanten						1.00	1	2	1	0	0	1.57	15%	41%	22%	15%	7%
verkiest op de achtergrond te blijven											verschil: -0.43						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						1	0	1	0	0	0	1.86	5%	31%	39%	21%	3%
alle respondenten						1.50	1	7	7	1	0	1.93	8%	30%	32%	23%	8%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	2.08	6%	26%	32%	28%	8%
collega's						1.45	1	4	6	0	0	1.94	7%	30%	31%	24%	7%
interne klanten						1.75	0	2	1	1	0	2.07	5%	28%	33%	26%	9%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant vermijgend op itemniveau

### Resultaten teruggetrokken | onverschillig op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

stelt voortdurend dingen uit											verschil: -0.40						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	1.57	9%	41%	35%	13%	2%
alle respondenten						1.00	5	7	3	1	0	1.40	21%	42%	17%	13%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.47	19%	41%	19%	15%	6%
collega's						1.09	4	3	3	1	0	1.40	19%	46%	17%	13%	5%
interne klanten						0.75	1	3	0	0	0	1.49	18%	43%	18%	15%	7%
zit vaak vast in besluiteloosheid											verschil: -0.33						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	1.25	15%	54%	24%	6%	1%
alle respondenten						1.00	3	10	3	0	0	1.33	24%	44%	15%	12%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.43	19%	44%	19%	13%	6%
collega's						1.00	2	7	2	0	0	1.34	21%	47%	15%	12%	5%
interne klanten						1.00	1	2	1	0	0	1.39	21%	45%	15%	14%	6%
gaat uitdagingen uit de weg											verschil: -0.32						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						0	1	0	0	0	0	0.79	34%	54%	10%	1%	0%
alle respondenten						0.81	5	9	2	0	0	1.14	34%	40%	10%	11%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.19	31%	41%	11%	11%	6%
collega's						0.82	3	7	1	0	0	1.14	32%	43%	10%	11%	5%
interne klanten						0.75	2	1	1	0	0	1.22	30%	42%	10%	12%	6%
geeft vlug op											verschil: -0.32						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						0	1	0	0	0	0	0.77	34%	57%	8%	1%	0%
alle respondenten						0.75	6	8	2	0	0	1.07	37%	40%	7%	10%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.16	32%	42%	10%	11%	5%
collega's						0.82	3	7	1	0	0	1.08	33%	44%	8%	10%	5%
interne klanten						0.50	3	0	1	0	0	1.16	32%	43%	8%	11%	6%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant vermijndend op itemniveau

### Resultaten teruggetrokken | onverschillig op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

neemt niet gemakkelijk verantwoordelijkheid op											verschil: -0.30						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						1	0	1	0	0	0	0.89	27%	60%	10%	2%	1%
alle respondenten						1.00	5	8	1	2	0	1.30	26%	44%	12%	12%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.37	22%	46%	13%	14%	6%
collega's						1.00	3	6	1	1	0	1.32	22%	47%	13%	12%	6%
interne klanten						1.00	2	1	0	1	0	1.41	21%	45%	14%	14%	7%
kan geen enkel verzoek weigeren											verschil: -0.29						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	1.66	8%	41%	30%	20%	1%
alle respondenten						1.44	2	7	5	2	0	1.73	9%	39%	28%	17%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.81	8%	37%	29%	20%	6%
collega's						1.55	2	3	4	2	0	1.73	8%	40%	28%	18%	6%
interne klanten						1.25	0	3	1	0	0	1.78	7%	40%	29%	18%	7%
aarzelt om eigen voorkeuren te uiten											verschil: -0.27						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	1.22	16%	54%	23%	6%	1%
alle respondenten						1.12	1	13	1	1	0	1.40	20%	44%	16%	13%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.53	16%	43%	20%	16%	6%
collega's						1.18	0	10	0	1	0	1.41	19%	45%	17%	13%	5%
interne klanten						1.00	1	2	1	0	0	1.49	17%	46%	16%	15%	6%
kan gemakkelijk overhaald worden tot bijna om het even wat											verschil: -0.15						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	1.17	20%	51%	23%	6%	0%
alle respondenten						1.25	3	6	7	0	0	1.40	21%	42%	19%	12%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.48	17%	42%	21%	14%	5%
collega's						1.45	1	4	6	0	0	1.43	18%	43%	21%	13%	5%
interne klanten						0.75	2	1	1	0	0	1.44	19%	43%	18%	13%	6%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant vermijgend op itemniveau

### Resultaten teruggetrokken | onverschillig op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit	1 - Zelden	2 - Soms	3 - Vaak	4 - Altijd
-----------	------------	----------	----------	------------

Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!  norm

laat anderen het gesprek leiden											verschil: -0.12						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	2.24	0%	8%	59%	31%	1%
alle respondenten						2.19	0	1	12	2	1	2.31	1%	11%	52%	30%	6%
leidinggevende(n)						2.00	0	0	1	0	0	2.39	1%	10%	46%	36%	7%
collega's						2.09	0	1	8	2	0	2.31	1%	11%	51%	32%	6%
interne klanten						2.50	0	0	3	0	1	2.38	0%	10%	48%	35%	7%
vindt het onmogelijk om anderen te beoordelen											verschil: 0.29						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						1	0	1	0	0	0	1.12	19%	56%	19%	5%	1%
alle respondenten						1.75	0	7	7	1	1	1.46	16%	45%	21%	12%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.52	13%	47%	22%	13%	6%
collega's						1.91	0	4	5	1	1	1.48	13%	47%	23%	11%	5%
interne klanten						1.50	0	2	2	0	0	1.60	11%	44%	26%	14%	6%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant vermijgend op itemniveau

### Resultaten wantrouwend | cynisch op itemniveau

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

denkt steeds het ergste over anderen											verschil: -0.91						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		<input type="radio"/>				0	1	0	0	0	0	0.97	26%	55%	14%	4%	0%
alle respondenten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				0.31	11	5	0	0	0	1.23	29%	41%	12%	11%	6%
leidinggevende(n)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				1.00	0	1	0	0	0	1.32	24%	44%	14%	13%	5%
collega's	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				0.27	8	3	0	0	0	1.23	27%	43%	13%	11%	5%
interne klanten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				0.25	3	1	0	0	0	1.24	30%	41%	11%	12%	6%
beschuldigt anderen ervan zich te bemoeien											verschil: -0.84						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		<input type="radio"/>				0	1	0	0	0	0	1.08	18%	59%	20%	3%	0%
alle respondenten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				0.44	9	7	0	0	0	1.28	26%	42%	15%	11%	6%
leidinggevende(n)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				1.00	0	1	0	0	0	1.35	23%	42%	17%	13%	5%
collega's	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				0.55	5	6	0	0	0	1.27	26%	43%	15%	11%	5%
interne klanten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				0.00	4	0	0	0	0	1.21	32%	38%	12%	12%	6%
minimaliseert de bijdrage van anderen											verschil: -0.82						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		<input type="radio"/>				1	0	1	0	0	0	0.87	25%	64%	10%	1%	0%
alle respondenten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				0.44	9	7	0	0	0	1.25	26%	45%	12%	11%	6%
leidinggevende(n)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				1.00	0	1	0	0	0	1.27	23%	49%	11%	11%	6%
collega's	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				0.55	5	6	0	0	0	1.28	23%	47%	13%	11%	5%
interne klanten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				0.00	4	0	0	0	0	1.29	24%	47%	10%	12%	6%
lijkt niet in staat iemand te prijzen											verschil: -0.71						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		<input type="radio"/>				0	1	0	0	0	0	0.78	35%	53%	9%	2%	0%
alle respondenten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				0.50	8	8	0	0	0	1.21	32%	39%	12%	11%	6%
leidinggevende(n)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				0.00	1	0	0	0	0	1.25	28%	42%	13%	12%	5%
collega's	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				0.64	4	7	0	0	0	1.23	28%	43%	12%	12%	5%
interne klanten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				0.25	3	1	0	0	0	1.26	29%	40%	12%	12%	6%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant vermijgend op itemniveau

### Resultaten wantrouwend | cynisch op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

begint zelden een gesprek											verschil: -0.70						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling			○			0	1	0	0	0	0	1.38	12%	50%	26%	11%	0%
alle respondenten	■		○			0.81	4	11	1	0	0	1.51	16%	44%	19%	15%	6%
leidinggevende(n)	■		○			1.00	0	1	0	0	0	1.62	11%	43%	23%	17%	6%
collega's	■		○			0.64	4	7	0	0	0	1.50	15%	46%	19%	15%	5%
interne klanten	■		○			1.25	0	3	1	0	0	1.55	14%	44%	19%	16%	6%
negeert alle sociale uitnodigingen											verschil: -0.69						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		○				0	1	0	0	0	0	0.90	32%	50%	15%	3%	0%
alle respondenten	■		○			0.50	8	8	0	0	0	1.19	32%	39%	12%	11%	6%
leidinggevende(n)	■		○			1.00	0	1	0	0	0	1.21	31%	39%	13%	12%	5%
collega's	■		○			0.45	6	5	0	0	0	1.16	32%	41%	12%	10%	5%
interne klanten	■		○			0.50	2	2	0	0	0	1.29	27%	40%	15%	11%	6%
raakt totaal geïsoleerd											verschil: -0.66						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		○				0	1	0	0	0	0	0.61	48%	43%	8%	1%	0%
alle respondenten	■		○			0.31	12	3	1	0	0	0.97	49%	26%	8%	11%	6%
leidinggevende(n)		○				0.00	1	0	0	0	0	1.03	46%	28%	10%	11%	5%
collega's	■		○			0.45	7	3	1	0	0	0.96	48%	28%	8%	10%	5%
interne klanten		○				0.00	4	0	0	0	0	1.05	45%	30%	7%	12%	6%
houdt anderen op afstand											verschil: -0.66						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		○				0	1	0	0	0	0	1.24	17%	50%	25%	8%	0%
alle respondenten	■		○			0.75	6	8	2	0	0	1.41	22%	40%	18%	14%	6%
leidinggevende(n)		○				0.00	1	0	0	0	0	1.46	19%	41%	19%	15%	6%
collega's	■		○			0.73	4	6	1	0	0	1.41	21%	41%	19%	14%	5%
interne klanten	■		○			1.00	1	2	1	0	0	1.42	23%	40%	16%	15%	6%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant vermijndend op itemniveau

### Resultaten wantrouwend | cynisch op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

blijft hardnekkig in zijn/haar eigen wereldje											verschil: -0.63						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		○				0	1	0	0	0	0	0.88	32%	51%	14%	3%	0%
alle respondenten	■		○			0.62	8	6	2	0	0	1.25	33%	33%	14%	13%	6%
leidinggevende(n)	■		○			1.00	0	1	0	0	0	1.40	27%	33%	18%	15%	6%
collega's	■		○			0.82	4	5	2	0	0	1.27	31%	35%	15%	13%	5%
interne klanten		○				0.00	4	0	0	0	0	1.31	30%	35%	14%	14%	7%
ontwijkt vragen naar zijn/haar plannen of doelen											verschil: -0.58						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		○				0	1	0	0	0	0	0.97	23%	60%	15%	2%	0%
alle respondenten	■		○			0.81	6	8	1	1	0	1.40	19%	46%	17%	12%	6%
leidinggevende(n)			○			0.00	1	0	0	0	0	1.35	20%	48%	15%	12%	5%
collega's	■		○			1.18	1	8	1	1	0	1.39	17%	48%	17%	12%	5%
interne klanten		○				0.00	4	0	0	0	0	1.44	18%	46%	16%	14%	6%
weigert te spreken of te antwoorden											verschil: -0.56						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		○				0	1	0	0	0	0	0.47	58%	38%	4%	0%	0%
alle respondenten	■		○			0.31	12	3	1	0	0	0.88	54%	25%	6%	10%	6%
leidinggevende(n)			○			0.00	1	0	0	0	0	0.87	55%	24%	6%	10%	5%
collega's	■		○			0.45	7	3	1	0	0	0.87	53%	27%	6%	10%	5%
interne klanten		○				0.00	4	0	0	0	0	0.90	55%	23%	5%	11%	6%
piekert onophoudelijk											verschil: -0.51						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling			○			0	1	0	0	0	0	1.51	16%	39%	25%	16%	4%
alle respondenten	■		○			0.94	6	7	2	0	1	1.45	23%	37%	19%	15%	6%
leidinggevende(n)	■		○			1.00	0	1	0	0	0	1.53	20%	38%	20%	16%	6%
collega's	■		○			1.09	3	6	1	0	1	1.45	21%	38%	21%	14%	6%
interne klanten	■		○			0.50	3	0	1	0	0	1.45	22%	39%	19%	14%	7%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant vermijgend op itemniveau

### Resultaten wantrouwend | cynisch op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

verbergt zijn of haar eigen bedoelingen											verschil: -0.45						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	1.19	14%	57%	24%	5%	0%
alle respondenten						1.12	1	12	3	0	0	1.58	12%	44%	24%	14%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.52	15%	44%	21%	14%	6%
collega's						1.18	1	7	3	0	0	1.57	11%	45%	25%	14%	5%
interne klanten						1.00	0	4	0	0	0	1.56	12%	47%	20%	14%	6%
verbergt en ontwijkt voortdurend											verschil: -0.40						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	0.71	39%	52%	8%	1%	0%
alle respondenten						0.69	6	9	1	0	0	1.08	39%	36%	9%	10%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.11	36%	38%	10%	11%	5%
collega's						0.73	3	8	0	0	0	1.08	37%	39%	9%	10%	5%
interne klanten						0.50	3	0	1	0	0	1.14	37%	37%	8%	12%	6%
komt dwaas over											verschil: -0.30						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	0.91	30%	52%	16%	2%	0%
alle respondenten						0.56	10	3	3	0	0	0.87	57%	20%	7%	10%	6%
leidinggevende(n)						0.00	1	0	0	0	0	0.86	57%	20%	7%	10%	5%
collega's						0.64	6	3	2	0	0	0.85	57%	21%	7%	10%	5%
interne klanten						0.50	3	0	1	0	0	0.88	58%	19%	6%	11%	6%
heeft een onduidelijke houding tegenover alles											verschil: -0.23						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						1	0	1	0	0	0	0.86	30%	57%	11%	3%	0%
alle respondenten						0.94	3	11	2	0	0	1.16	34%	38%	10%	12%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.20	31%	41%	10%	12%	6%
collega's						1.00	2	7	2	0	0	1.17	32%	41%	10%	11%	5%
interne klanten						0.75	1	3	0	0	0	1.25	31%	39%	10%	13%	7%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.



## Resultaten kwadrant vermijgend op itemniveau

### Resultaten wantrouwend | cynisch op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd

Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

is voortdurend in eigen gedachten verzonken											verschil: -0.14						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						3	0	0	0	1	0	1.51	9%	46%	31%	13%	1%
alle respondenten						1.31	2	8	5	1	0	1.46	19%	42%	20%	14%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.46	19%	42%	19%	14%	6%
collega's						1.55	1	4	5	1	0	1.46	18%	43%	21%	14%	5%
interne klanten						0.75	1	3	0	0	0	1.43	21%	41%	18%	14%	6%
is vaak niet aandachtig											verschil: 0.02						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	1.34	7%	59%	28%	6%	0%
alle respondenten						1.31	3	6	6	1	0	1.29	23%	47%	12%	12%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.31	22%	48%	12%	12%	6%
collega's						1.36	3	2	5	1	0	1.29	21%	51%	12%	11%	5%
interne klanten						1.25	0	3	1	0	0	1.29	24%	47%	10%	12%	6%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant agressief op itemniveau

### Resultaten antagonistisch | vijandig op itemniveau

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

kan moeilijk vergeven wanneer iemand hem/haar gekwetst heeft											verschil: -1.29						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling			○			0	1	0	0	0	0	1.77	6%	39%	31%	21%	3%
alle respondenten	■		○			0.50	8	8	0	0	0	1.79	8%	35%	35%	16%	6%
leidinggevende(n)	■	■	○			1.00	0	1	0	0	0	1.83	6%	35%	34%	19%	6%
collega's	■		○			0.45	6	5	0	0	0	1.80	6%	35%	37%	16%	6%
interne klanten	■		○			0.50	2	2	0	0	0	1.77	8%	35%	37%	15%	6%
ziet zijn/haar standpunten en ideeën als de enige waarheid											verschil: -1.13						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling			○			0	1	0	0	0	0	1.34	15%	45%	29%	10%	0%
alle respondenten	■		○			0.50	10	4	2	0	0	1.63	15%	38%	23%	18%	6%
leidinggevende(n)	■	■	○			1.00	0	1	0	0	0	1.69	13%	39%	22%	20%	6%
collega's	■		○			0.64	6	3	2	0	0	1.65	13%	39%	23%	19%	6%
interne klanten			○			0.00	4	0	0	0	0	1.58	15%	42%	19%	17%	7%
verzet zich tegen anderen die de leiding willen nemen											verschil: -0.96						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling			○			2	0	0	1	0	0	1.45	6%	47%	42%	4%	0%
alle respondenten	■		○			0.69	5	11	0	0	0	1.65	8%	43%	30%	13%	6%
leidinggevende(n)	■	■	○			1.00	0	1	0	0	0	1.58	10%	46%	26%	13%	6%
collega's	■		○			0.73	3	8	0	0	0	1.60	9%	46%	28%	13%	5%
interne klanten	■		○			0.50	2	2	0	0	0	1.59	9%	47%	25%	13%	6%
is uit op vergelding											verschil: -0.96						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		○				0	1	0	0	0	0	0.77	45%	38%	13%	4%	0%
alle respondenten	■	○				0.06	15	1	0	0	0	1.02	47%	26%	11%	11%	6%
leidinggevende(n)		○				0.00	1	0	0	0	0	1.01	47%	27%	10%	11%	5%
collega's	■	○				0.09	10	1	0	0	0	1.01	46%	28%	10%	11%	5%
interne klanten		○				0.00	4	0	0	0	0	0.99	51%	23%	9%	11%	6%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant agressief op itemniveau

### Resultaten antagonistisch | vijandig op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

betwijfelt de goede bedoelingen van anderen											verschil: -0.88						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		<input type="radio"/>				0	1	0	0	0	0	1.25	12%	54%	31%	3%	0%
alle respondenten		<input type="radio"/>				0.50	8	8	0	0	0	1.38	20%	44%	19%	11%	6%
leidinggevende(n)		<input type="radio"/>				1.00	0	1	0	0	0	1.46	17%	44%	21%	13%	5%
collega's		<input type="radio"/>				0.55	5	6	0	0	0	1.37	19%	46%	19%	11%	5%
interne klanten		<input type="radio"/>				0.25	3	1	0	0	0	1.35	22%	45%	14%	12%	6%
weigert verzoeken van anderen											verschil: -0.84						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		<input type="radio"/>				0	1	0	0	0	0	1.16	10%	64%	25%	1%	0%
alle respondenten		<input type="radio"/>				0.62	7	8	1	0	0	1.47	13%	49%	21%	11%	6%
leidinggevende(n)		<input type="radio"/>				1.00	0	1	0	0	0	1.46	12%	52%	19%	11%	6%
collega's		<input type="radio"/>				0.73	4	6	1	0	0	1.43	13%	52%	19%	11%	5%
interne klanten		<input type="radio"/>				0.25	3	1	0	0	0	1.42	16%	50%	16%	12%	6%
weigert te buigen of toe te geven											verschil: -0.78						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		<input type="radio"/>				1	0	1	0	0	0	1.55	6%	44%	38%	11%	1%
alle respondenten		<input type="radio"/>				1.00	3	10	3	0	0	1.78	8%	37%	31%	18%	6%
leidinggevende(n)		<input type="radio"/>				1.00	0	1	0	0	0	1.76	8%	38%	29%	19%	6%
collega's		<input type="radio"/>				1.18	1	7	3	0	0	1.77	7%	38%	30%	19%	6%
interne klanten		<input type="radio"/>				0.50	2	2	0	0	0	1.70	9%	41%	27%	17%	6%
is aanmatigend en brutaal											verschil: -0.76						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		<input type="radio"/>				1	0	1	0	0	0	0.55	58%	31%	10%	1%	0%
alle respondenten		<input type="radio"/>				0.06	15	1	0	0	0	0.83	62%	16%	7%	10%	6%
leidinggevende(n)		<input type="radio"/>				0.00	1	0	0	0	0	0.85	60%	16%	7%	11%	5%
collega's		<input type="radio"/>				0.09	10	1	0	0	0	0.84	60%	17%	7%	10%	5%
interne klanten		<input type="radio"/>				0.00	4	0	0	0	0	0.80	65%	13%	4%	11%	6%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant agressief op itemniveau

### Resultaten antagonistisch | vijandig op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!    ○ norm

neemt voortdurend extreme standpunten in											verschil: -0.65						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		○				0	1	0	0	0	0	1.04	26%	50%	19%	4%	0%
alle respondenten	■	○				0.62	6	10	0	0	0	1.27	29%	38%	14%	12%	6%
leidinggevende(n)	■	○				1.00	0	1	0	0	0	1.30	29%	38%	14%	14%	6%
collega's	■	○				0.73	3	8	0	0	0	1.27	28%	39%	14%	13%	5%
interne klanten	■	○				0.25	3	1	0	0	0	1.23	33%	37%	11%	13%	6%
spreekt grof, ruw											verschil: -0.57						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling	■	○	■			2	0	0	1	0	0	0.69	50%	35%	13%	3%	0%
alle respondenten	■	○				0.25	12	4	0	0	0	0.82	63%	15%	6%	10%	6%
leidinggevende(n)		○				0.00	1	0	0	0	0	0.85	61%	15%	8%	11%	5%
collega's	■	○				0.36	7	4	0	0	0	0.81	62%	16%	7%	11%	5%
interne klanten		○				0.00	4	0	0	0	0	0.78	67%	11%	4%	11%	6%
lijkt vaak de gevoelens van anderen te negeren											verschil: -0.56						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling	■	○				1	0	1	0	0	0	1.14	16%	59%	21%	4%	0%
alle respondenten	■	○				0.81	5	10	0	1	0	1.37	21%	44%	16%	13%	6%
leidinggevende(n)	■	○				1.00	0	1	0	0	0	1.48	16%	46%	19%	14%	6%
collega's	■	○				0.91	3	7	0	1	0	1.40	19%	46%	18%	13%	5%
interne klanten	■	○				0.50	2	2	0	0	0	1.40	20%	45%	15%	14%	6%
veracht het blij geven van warmte											verschil: -0.45						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling		○				0	1	0	0	0	0	0.57	55%	36%	7%	2%	0%
alle respondenten	■	○				0.62	9	6	0	0	1	1.07	44%	28%	11%	11%	6%
leidinggevende(n)	■	○				1.00	0	1	0	0	0	1.13	40%	31%	12%	12%	6%
collega's	■	○				0.73	6	4	0	0	1	1.08	42%	31%	11%	11%	5%
interne klanten	■	○				0.25	3	1	0	0	0	1.12	43%	28%	10%	13%	6%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant agressief op itemniveau

### Resultaten forcerend | dominant op itemniveau

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

staat erop dat anderen hem/haar gehoorzamen											verschil: -1.20						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling			○			0	1	0	0	0	0	1.98	5%	22%	46%	26%	2%
alle respondenten	■	■	○			0.94	3	11	2	0	0	2.14	5%	20%	37%	29%	8%
leidinggevende(n)	■	■	○			1.00	0	1	0	0	0	2.13	5%	21%	37%	30%	7%
collega's	■	■	○			0.91	2	8	1	0	0	2.02	7%	24%	37%	26%	7%
interne klanten	■	■	○			1.00	1	2	1	0	0	1.98	7%	26%	36%	24%	7%
beoordeelt anderen streng											verschil: -0.90						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling	■	■	○			1	0	1	0	0	0	1.84	4%	32%	41%	21%	2%
alle respondenten	■	■	○			0.94	3	11	2	0	0	1.84	9%	32%	33%	20%	7%
leidinggevende(n)	■	■	○			1.00	0	1	0	0	0	1.91	6%	32%	32%	23%	6%
collega's	■	■	○			0.82	3	7	1	0	0	1.83	8%	32%	33%	20%	6%
interne klanten	■	■	○			1.25	0	3	1	0	0	1.78	9%	35%	30%	19%	7%
kan niet nalaten anderen te domineren											verschil: -0.80						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling	■	○	■			2	0	0	1	0	0	1.24	19%	48%	25%	8%	0%
alle respondenten	■	○	■			0.62	7	8	1	0	0	1.42	24%	36%	19%	15%	6%
leidinggevende(n)	■	○	■			1.00	0	1	0	0	0	1.43	24%	36%	19%	15%	6%
collega's	■	○	■			0.73	4	6	1	0	0	1.43	23%	37%	19%	16%	6%
interne klanten	■	○	■			0.25	3	1	0	0	0	1.41	25%	38%	17%	15%	6%
veroordeelt anderen voor overtredingen											verschil: -0.75						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling	■	○	■			2	0	0	1	0	0	1.60	7%	38%	44%	11%	1%
alle respondenten	■	○	■			0.94	3	11	2	0	0	1.69	12%	35%	31%	15%	6%
leidinggevende(n)	■	○	■			2.00	0	0	1	0	0	1.74	10%	35%	31%	18%	6%
collega's	■	○	■			1.00	1	9	1	0	0	1.67	11%	37%	31%	15%	6%
interne klanten	■	○	■			0.50	2	2	0	0	0	1.64	13%	37%	29%	15%	6%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant agressief op itemniveau

### Resultaten forcerend | dominant op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit    1 - Zelden    2 - Soms    3 - Vaak    4 - Altijd  
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar!     norm

is buitensporig vol van zichzelf											verschil: -0.73						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						1	0	1	0	0	0	0.69	44%	45%	9%	2%	0%
alle respondenten						0.38	10	6	0	0	0	1.10	43%	28%	11%	12%	6%
leidinggevende(n)						0.00	1	0	0	0	0	1.14	42%	28%	11%	13%	6%
collega's						0.36	7	4	0	0	0	1.12	41%	30%	11%	12%	6%
interne klanten						0.50	2	2	0	0	0	1.09	43%	30%	8%	12%	7%
lijkt ertoe gedreven de conversatie voor zich op te eisen											verschil: -0.68						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						1	0	1	0	0	0	1.48	10%	45%	32%	12%	1%
alle respondenten						1.00	4	8	4	0	0	1.68	12%	39%	24%	18%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.63	13%	41%	20%	19%	6%
collega's						1.00	3	5	3	0	0	1.69	11%	40%	24%	19%	6%
interne klanten						1.00	1	2	1	0	0	1.66	12%	43%	21%	18%	7%
zet steeds zijn/haar belangen voorop											verschil: -0.55						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						1	0	1	0	0	0	1.44	11%	44%	36%	9%	0%
alle respondenten						1.12	3	10	1	2	0	1.67	14%	35%	26%	18%	6%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.62	14%	39%	23%	18%	6%
collega's						1.36	1	7	1	2	0	1.70	12%	37%	27%	19%	6%
interne klanten						0.50	2	2	0	0	0	1.64	15%	37%	24%	18%	7%
vindt het makkelijk om anderen op hun plaats te zetten											verschil: -0.45						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						1	0	1	0	0	0	1.63	9%	37%	38%	15%	1%
alle respondenten						1.62	2	6	5	2	1	2.08	5%	25%	35%	27%	8%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	2.00	5%	29%	33%	25%	7%
collega's						1.82	1	4	3	2	1	2.02	5%	26%	37%	25%	7%
interne klanten						1.25	1	1	2	0	0	1.97	6%	29%	35%	24%	7%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Resultaten kwadrant agressief op itemniveau

### Resultaten forcerend | dominant op itemniveau (vervolg)

Inleidende zin *alle respondenten*: In welke mate vormen de volgende uitspraken en beschrijvingen een goede weergave van de interactiestijl van deze persoon?

0 - Nooit	1 - Zelden	2 - Soms	3 - Vaak	4 - Altijd
Opmerking: één zin is psychometrisch niet betrouwbaar! <input type="radio"/> norm				

doet veel moeite om zijn/haar zin te krijgen											verschil: -0.38						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						2	0	0	1	0	0	2.31	1%	14%	44%	37%	5%
alle respondenten						1.94	1	5	4	6	0	2.32	2%	17%	37%	34%	9%
leidinggevende(n)						3.00	0	0	0	1	0	2.34	1%	18%	36%	35%	10%
collega's						1.91	0	5	2	4	0	2.30	2%	18%	37%	34%	9%
interne klanten						1.75	1	0	2	1	0	2.27	2%	19%	38%	32%	9%
is uit op succes en bewondering											verschil: -0.29						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	1.93	7%	27%	34%	27%	4%
alle respondenten						1.62	2	5	6	3	0	1.91	10%	30%	28%	24%	8%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.94	8%	31%	29%	25%	8%
collega's						1.82	1	3	4	3	0	1.90	9%	32%	28%	24%	8%
interne klanten						1.25	1	1	2	0	0	1.78	11%	36%	25%	21%	8%
is begerig naar succes en prestige											verschil: -0.20						
	0	1	2	3	4	score	scoreverdeling van de respondenten					normgroep	scoreverdeling van de normgroep				
							0	1	2	3	4		0	1	2	3	4
zelfbeoordeling						4	0	0	0	0	1	1.77	10%	31%	33%	22%	4%
alle respondenten						1.69	2	6	5	1	2	1.89	13%	28%	26%	24%	9%
leidinggevende(n)						1.00	0	1	0	0	0	1.91	12%	29%	25%	25%	9%
collega's						1.73	2	4	2	1	2	1.86	12%	30%	26%	24%	8%
interne klanten						1.75	0	1	3	0	0	1.75	14%	34%	24%	20%	8%

De items werden gerangschikt van een groot naar een klein verschil tussen de gemiddelde score van uw beoordelaars en de gemiddelde score van de normgroep voor de groene stijlen; de volgorde werd omgekeerd voor de oranje en rode stijlen.

## Referenties

Conway, J. M., & Huffcutt, A. I. (1997). Psychometric properties of multi-source performance ratings: A meta-analysis of subordinate, supervisor, peer, and self-ratings. *Human Performance*, 10, 331-360.

Fournier, M.A., Moskowitz, D.S., & Zuroff, D.C. (2011). Origins and applications of the interpersonal circumplex. In L.M. Horowitz, & S. Strack (Eds.), *Handbook of interpersonal psychology: Theory, research, assessment, and therapeutic interventions* (pp. 57-74). New York: John Wiley & Sons.

Horowitz, L. M., & Strack, S. (Eds.). (2011). *Handbook of interpersonal psychology: Theory, research, assessment, and therapeutic interventions*. New York: John Wiley & Sons.

Kiesler, D. J. (1985). *The 1982 Interpersonal Circle: acts version*. [http://sitarsociety.weebly.com/uploads/1/0/4/0/10405979/1985\\_interpersonal\\_circle\\_acts\\_version.pdf](http://sitarsociety.weebly.com/uploads/1/0/4/0/10405979/1985_interpersonal_circle_acts_version.pdf).

Kiesler, D. J. (1996). *Contemporary interpersonal theory and research: Personality, psychopathology, and psychotherapy*. New York: John Wiley & Sons.

Schacht, R., & Rouckhout, D. (2005). Diagnostiek van het interpersoonlijke functioneren (Interpersonal functioning diagnostics). *Tijdschrift voor psychotherapie*, 31(5), 377-393.





Dit rapport werd exclusief opgesteld voor

## Sample Leader

door PerCo bvba.

**Neem voor meer informatie of bij  
vragen contact op met:**

**PerCo bvba**  
Kontich, België

**T** +32 (0) 3 235 02 90  
**E** [info@perco.be](mailto:info@perco.be)

[interpersonalsolutionsgroup.com](http://interpersonalsolutionsgroup.com)

Copyright © 2007-2023. De CBS360 is eigendom van Danny Rouckhout, Rik Schacht, Sarah Kiesler en Benjamin Kiesler. A4SK Consulting bvba (Patrick Vermeren) en Frank Rengelink bvba (Frank Rengelink) verkregen de exclusieve wereldwijde licentie. CLS360 Pty. Ltd. heeft een exclusief gebruiksrecht voor de Engelse versie van de CBS360. Gebruiksrecht voor België en Nederland verleend aan PerCo bvba. Alle rechten voorbehouden. Niets uit dit rapport, inclusief maar niet beperkt tot de CBS360 vragenlijst/items, normen, schalen of circumplexen mag worden gebruikt, gereproduceerd of opgeslaan in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar worden gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopie, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever, PerCo bvba. Neem bij vragen contact op met PerCo via [info@perco.be](mailto:info@perco.be).