

NANCY KING – 1 ½ JAAR LATER



Wellicht herinnert u zich Nancy King nog, de jongedame die zo graag een ondernemersopleiding wilde volgen.

Wij bewezen met haar Quick-Wins programma dat ze, ondanks een aantal tests die anders uitwezen, wel degelijk geschikt was.

Dat er in haar wel degelijk een potentiële ondernemer stak.

Als je met het simulatiemodel van de LD-Toolbox werkt kun je dat vooraf wel degelijk zien.

meer democratisch (van 3 -->7)

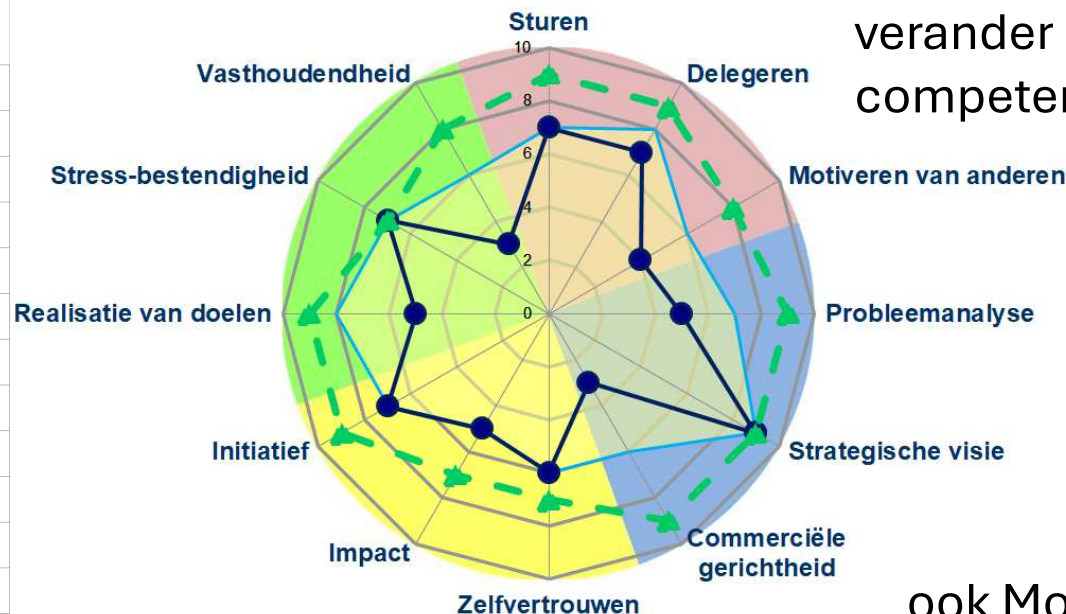
meer rationeel (van 2 -->7)

meer volhardend (van 1 -->7)

Tijdens haar stage bij een innovatief bedrijf kreeg ze, naast veel vrijheid, ook nogal wat coaching. Nancy wist het voor haar opgestelde quick-wins scenario ruimschoots te realiseren: meer democratisch, meer rationeel en meer volhardend.

Zoals we kunnen zien in het verander management competentie model:

Verander Management Competency Rapport	1e keer	1,5 jaar later
Sturen	7	7
Delegeren	7	8
Motiveren van anderen	4	6
Probleemanalyse	5	7
Strategische visie	9	9
Commerciële gerichtheid	3	6
Zelfvertrouwen	6	6
Impact	5	5
Initiatief	7	7
Realisatie van doelen	5	8
Stress-bestendigheid	7	7
Vasthoudendheid	3	6



Substantiële groei op Vasthoudendheid, Realisatie van Doelen, Commerciële gerichtheid, Probleemanalyse en

ook Motiveren van Anderen.

NANCY KING – HOE VERDER



Nu, 1½ jaar later, heeft ze de ondernemersstudie afgerond en is ze met een vervolgopleiding op Hogeschool niveau verder gegaan. Het bedrijf waar ze stage liep wil ook met haar door.

Nancy is ondertussen wat socialer en zelfverzekerder geworden, en we hebben een nieuwe meting gedaan en een nieuw simulatie scenario voor Nancy opgesteld:

Simulatie van veranderd voorkeursgedrag

De LDT Simulatiemodule helpt je om te zien wat er gebeurt als je bepaalde gedragsvoorkeuren gaat veranderen.

Je kunt namelijk door bewust je gedrags-voorkeuren aan te passen een sterker profiel ontwikkelen en je stijlen- en rollenportefeuille laten groeien, hetgeen je in staat stelt om een grotere variëteit aan situaties te managen.

Simulatie 1

meer direct (van 5 -->7)

meer zorgzaam (van 3 -->7)

meer vertrouwend (van 3 -->7)

Nancy King

Simulatie 2

meer overtuigend (van 5 -->7)

meer direct (van 5 -->7)

minder bescheiden (van 8 -->5)

meer zorgzaam (van 3 -->7)

meer kritisch (van 4 -->7)

meer ontspannen (van 4 -->7)

minder onaangedaan (van 8 -->6)

meer vertrouwend (van 3 -->7)

minder terughoudend (van 10 -->6)

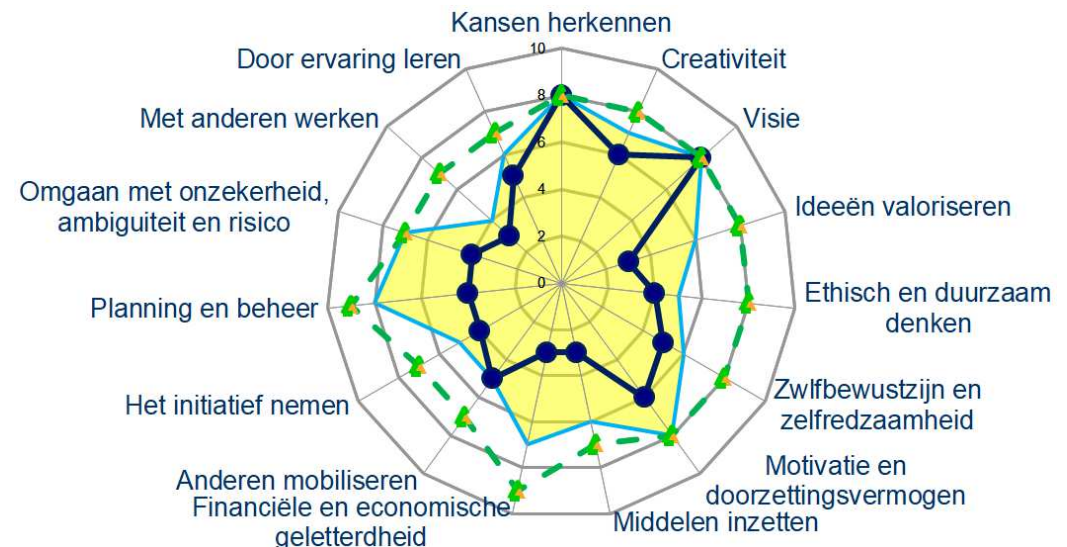
meer competitief (van 4 -->7)

NANCY KING – HOE VERDER ?

EntreComp		score	sim	sim2
Het Europese Competentie Raamwerk				
Kansen herkennen		8	8	8
Creativiteit		6	7	8
Visie		8	8	8
Ideeën valoriseren		3	6	8
Ethisch en duurzaam denken		4	5	8
Zelfbewustzijn en zelfredzaamheid		5	6	8
Motivatie en doorzettingsvermogen		6	8	8
Middelen inzetten		3	6	7
Financiële en economische geletterdheid		3	7	9
Anderen mobiliseren		5	5	7
Het initiatief nemen		4	5	7
Planning en beheer		4	8	9
Omgaan met onzekerheid, ambiguïteit en risico		4	7	7
Met anderen werken		3	4	7
Door ervaring leren		5	6	7

Simulatie 1
meer direct (van 5 -->7)
meer zorgzaam (van 3 -->7)
meer vertrouwend (van 3 -->7)

Simulatie 2
meer overtuigend (van 5 -->7)
meer direct (van 5 -->7)
minder bescheiden (van 8 -->5)
meer zorgzaam (van 3 -->7)
meer kritisch (van 4 -->7)
meer ontspannen (van 4 -->7)
minder onaangedaan (van 8 -->6)
meer vertrouwend (van 3 -->7)
minder terughoudend (van 10 -->6)
meer competitief (van 4 -->7)

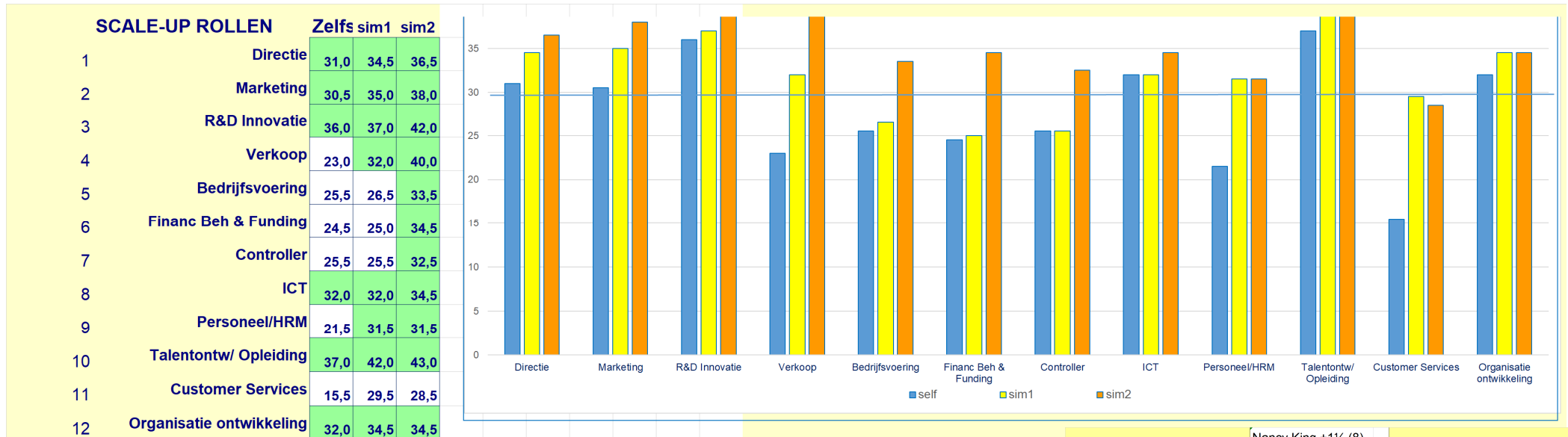


Met Entrecomp, het Europese Competentiemodel voor ondernemers en innovators zien we een gestage groei van Nancy op vele vlakken: Met Quikc-Wins scenario scoren de volgende vaardigheden 8 of meer: Kansen herkennen, Visie, Motivatie en Doorzettingsvermogen en Planning en Beheer. En met simulatie 2 scoren *alle* vaardigheden een 7 of meer.

HOE SCOORT NANCY ALS LID VAN EEN ONDERNEMERSTEAM?

In de LD-Toolbox hebben we een aparte module ontwikkeld om innovators te ondersteunen bij de samenstelling van complete Management Team, speciaal in de Scale-Up fase.

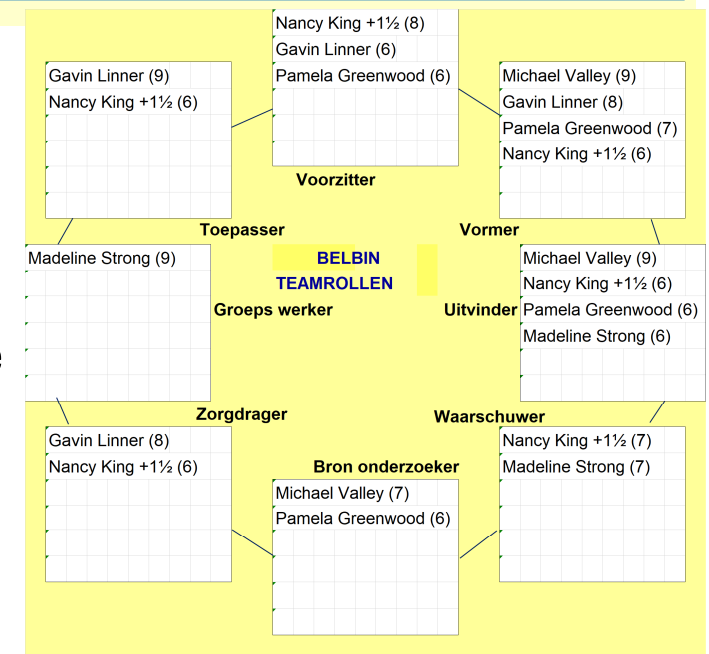
We onderscheiden een 12-tal aandachtsgebieden, die allemaal afgedekt dienen te worden door tenminste één van de teamleden:



Aan Nancy's groeiscore zien we dat ze goed kan mee-groeien in zo'n team. Maar het gaat bij zo'n team uiteraard ook om het samenspel. Daarom doen we ook altijd een zorgvuldige analyse met **het Belbin Teamrollen model**.

Rechts zien we Nancy (+1 ½) in een 'compleet' team, waar ze geschikt blijkt voor vele rollen: Voorzitter, Vormer, Uitvinder, Waarschuwer, Zorgdrager en Toepasser.

Nancy blijkt dus multi-inzetbaar in innovatieve teams.



TOT SLOT: DE ONTWIKKELING VAN NANCY'S CEO-BRAIN

"De sleutel voor je zelfontwikkeling ligt in het executieve brein, het deel van je hersenen dat zich bezighoudt met het je kunnen aanpassen aan verandering, plannen, leren van feedback, outside-the-box denken, visie, complexe beslissingen nemen, pro-sociaal gedrag vertonen, je gemotiveerd voelen en je emoties kunnen controleren. Het executieve brein, ook wel genoemd het CEO-brein, is gelegen in de prefrontale hersenkwab (prefrontale cortex)."

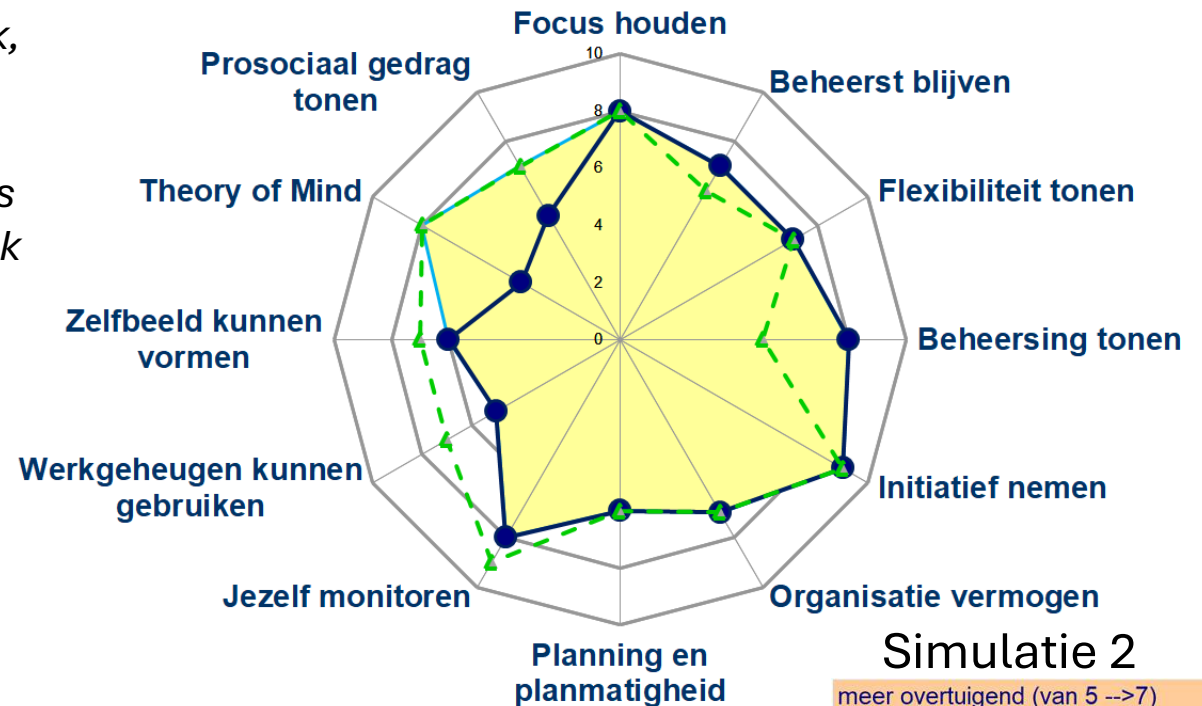
Als we nog eens terugdenken aan Nancy King 1½ jaar geleden, het wat verlegen introverte meisje dat niet goed bevonden werd door het gebruikelijke test-arsenaal waarmee alleen maar momentopnames worden gemaakt.

En als we nagaan hoe ze zich ontwikkeld heeft in zo'n korte periode, en hoe we, met behulp van de LD-Toolbox, nu haar verdere groeikansen kunnen zien.

Dan is het zo fout en bijna onverantwoord dat de begeleiders dit soort jonge mensen kansen ontnemen vanwege het toepassen van verouderde hulpmiddelen!

Alle redenen voor onderwijs instituties en coaches om te begrijpen dat ze bij de toepassing van meetinstrumenten die alleen maar de situatie van vandaag kunnen meten behoorlijk 'de afslag hebben gemist'!

SIMULATIERAPPORT EXECUTIEVE VAARDIGHEDEN



Simulatie 2

meer overtuigend (van 5 -->7)
meer direct (van 5 -->7)
minder bescheiden (van 8 -->5)
meer zorgzaam (van 3 -->7)
meer kritisch (van 4 -->7)
meer ontspannen (van 4 -->7)
minder onaangedaan (van 8 -->6)
meer vertrouwend (van 3 -->7)
minder terughoudend (van 10 -->6)
meer competitief (van 4 -->7)

Quick-Wins

meer direct (van 5 -->7)
meer zorgzaam (van 3 -->7)
meer vertrouwend (van 3 -->7)