

## Ontdek je Entrepreneurial DNA

Joe Abraham<sup>1</sup> maakt in zijn onderzoek onderscheid tussen vier types van ondernemende competenties. Ontdek met deze test welke jouw voornaamste competenties zijn.

Beantwoord de volgende 10 vragen en omcirkel A, B, C of D bij de antwoordmogelijkheden. Je duidt die letter aan die het best past (of het minste afwijkt) van jouw persoonlijke ervaring.

In de antwoordtabel onderaan vind je voor ieder van jouw antwoorden het overeenstemmende profiel (I, S, K of B). Tel de overeenstemmende profielen op en zo kom je jouw ondernemers-DNA te weten. Jouw primaire DNA is het meest voorkomende profiel. Jouw secundaire DNA is het tweede meest voorkomende profiel.

Draag je antwoord uit door de sticker van je primaire DNA op je kledij aan te brengen.

Een fijne ontdekkingstocht!

### 1 Hoe ga je om met kennis?

- A Mijn eigen kennis bepaalt de inhoud van het project.
- B Ik verzamel alle kennis en maak me die eigen.
- C Ik gebruik nieuwe kennis en ontwikkel eigen inzichten, voor ik met een project start.
- D Ik zoek de basiskennis bij elkaar en ga onmiddellijk aan de slag.

### 2 Wat is de rode draad in jouw activiteiten?

- A Samen gaan we aan de slag.
- B Ik wil de wereld veranderen, desnoods persoon per persoon.
- C Voortdurend zie ik kansen op verbetering en vernieuwing.
- D Een uitgetekend plan leidt me.

### 3 Welke uitspraak past het meest bij jou?

- A Hulp vragen doe ik zelden.
- B Gelukkig weet ik niet te veel van zaken doen.
- C Marketing vind ik nonsens.
- D Ik heb schitterende voorstellen gedaan maar niemand wilde investeren.

### 4 Waarom moet men op jou beroep doen?

- A Ik kan mijn ideeën goed aan de man brengen.
- B Ik excelleer binnen mijn terrein.
- C Geef me twee dagen en ik teken een haalbaar plan uit.
- D Mijn ideeën zijn octrooi-waardig.

### 5 Hoe sta je tegenover beslissingen?

- A Ik zou eigenlijk nog heel wat meer mogelijkheden kunnen uitwerken.
- B Ik heb een hekel aan vertraging door domme opmerkingen.
- C Ik vraag me soms af waarom sommige beslissingen zo lang moeten aanslepen.
- D Analyse is voor mij de basis bij elke beslissing.

### 6 Welke uitspraak past het meest bij jou?

- A Ik breng mensen rondom mij ertoe om dingen te doen die ze normaal niet zouden doen.
- B Ik ben loyaal aan mijn medewerkers zolang ze geen fouten begaan.
- C Mijn diploma's, getuigschriften en andere 'credentials' tonen mijn kwaliteiten aan.
- D Ik wil graag gecoacht worden door de besten in mijn vak.

### 7 Hoe sta je tegenover je werkomgeving?

- A Mijn werkschema is hectisch, maar binnen een duidelijk schema.
- B Ik hou van een werkomgeving van positieve mensen, gedreven door persoonlijke ontwikkeling.
- C Ik hou ervan om familie en vrienden te betrekken in mijn activiteiten.
- D De combinatie middelen vinden, afnemers vinden en medewerkers recruterend, ligt me.

### 8 Welke uitspraak past het best bij jou?

- A Ik ben in mijn job 'ingetuimd'.
- B Van nul beginnen maakt het pas interessant.
- C De klant is koning. Daar stem ik op af.
- D Ik word omringd door mensen die mijn ideeën willen stelen.

### 9 Hoe begin je aan een nieuw project?

- A Ik organiseer overleg.
- B Ik ben ervan overtuigd dat elk nieuw project een kans op slagen bevat.
- C In elk project ontdek ik de kiem voor een nieuw project.
- D Ik overweeg alle mogelijke valkuilen.

### 10 Welke uitspraak past het best bij jou?

- A Onderhandelen laat ik liever aan anderen over.
- B Ik vind de kans op een schitterend resultaat belangrijker dan het risico.
- C Ik zet graag systemen op waarin mijn medewerkers goed functioneren.
- D Werkdruk doet me presteren.

Noteer hieronder opnieuw je resultaten en ontdek je Entrepreneurial DNA.

vraag	antwoord			
1	A=S	B=B	C=I	D=K
2	A=S	B=I	C=K	D=B
3	A=B	B=I	C=S	D=K
4	A=K	B=S	C=B	D=I
5	A=I	B=B	C=K	D=S
6	A=B	B=I	C=S	D=K
7	A=S	B=K	C=I	D=B
8	A=I	B=B	C=S	D=K
9	A=S	B=K	C=I	D=B
10	A=I	B=K	C=B	D=S

De **bouwer** gaat stap voor stap te werk. Iets [bestaand] uitbouwen ligt hem/haar wel.

Projecten zijn voor de bouwer kansen om zichzelf te ontplooiën. Zijn/haar bijdrage in het geheel is zorgvuldigheid, overzicht en planning.

De **innovator** is voortdurend op zoek naar vernieuwing en verbetering. Hij/zij vertaalt een idee naar een bruikbare toepassing. De innovator wordt geleid door zijn/haar creativiteit maar ziet tegelijkertijd ook de sterktes en zwaktes.

De **specialist** is een kei op zijn/haar terrein en biedt van daaruit ondersteuning. Hij/zij werkt analytisch en planmatig, houdt van helderheid en legt de dingen zorgvuldig uit. De specialist is een teamspeler zonder zelf de leiding te nemen.

De **kansengrijper** ziet voortdurend mogelijkheden op vernieuwing en verbetering. Hij/zij maakt daar ook daadwerkelijk gebruik van en doet dit met optimisme. Af en toe gebeurt dit impulsief, soms zelfs een beetje ongeorganiseerd.

