



# FIRO-B – De sleutel tot effectieve samenwerking

OPP Webinar  
Augustus 2010

Marieke Zijlstra  
Trainer-Consultant



Agnes Pavloff-Rubingh  
Marketing Manager Benelux





# FIRO-B webinar

## Praktische aanwijzingen:

U kunt op elk moment een vraag intypen. Uw vragen worden waar mogelijk behandeld tijdens de webinar. Mocht uw vraag niet beantwoord zijn, dan zullen we hier per e-mail op terugkomen.

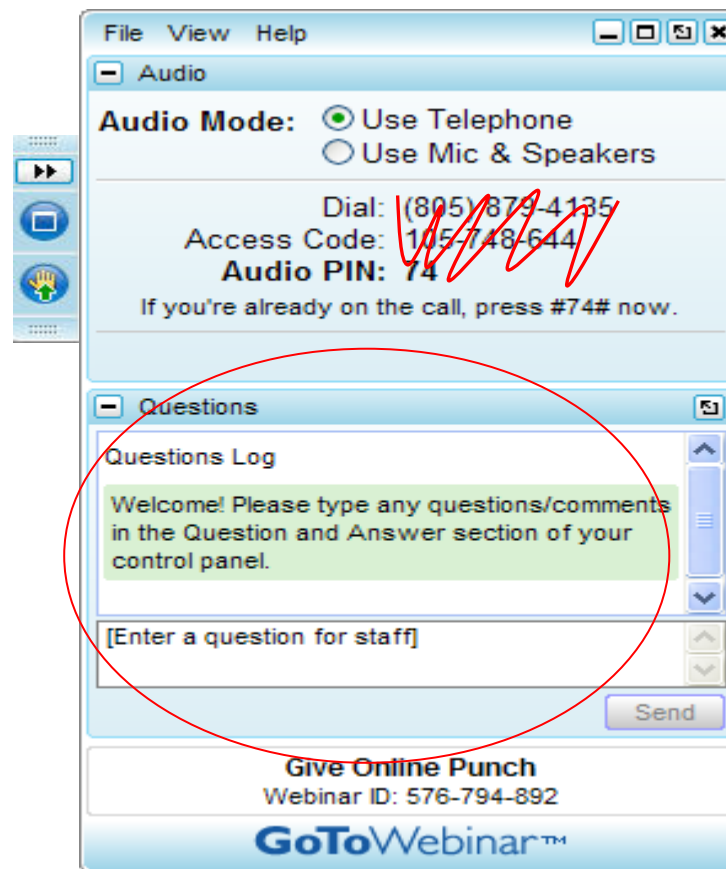
Indien u ons niet goed hoort via de luidsprekers van uw computer, kunt u inbellen:

Vanuit België: 32 (0) 42 68 0161

Vanuit Nederland: 31 (0) 208 080 378

Toegangscodes: 335-336-375

Audio PIN: Zichtbaar in uw Control Panel





## In deze webinar

- Introductie van het FIRO-B instrument
- De drie behoeftegebieden van de FIRO-B
- De toepassingsmogelijkheden van de FIRO-B
- Beschikbare materialen en training



## Waarom het FIRO-B instrument gebruiken?

- De FIRO-B is een uniek persoonlijkheidsinstrument, omdat het kijkt naar **interpersoonlijke** behoeften. Het instrument kijkt zowel naar ons **eigen gedrag** in interactie met anderen, als naar hoe we graag **zouden willen** dat anderen zich ten opzichte van ons gedragen.



## Waarom FIRO-B?

- “Ik heb net promotie gekregen en wil mijn leiderschapsstijl graag ontwikkelen”
- “Ik wil graag meer weten over mijn interpersoonlijke stijl, zowel in mijn werk als prive”
- “Ik heb een team dat al een tijdje samen werkt maar nu door een transitiefase gaat”
- “Ik wil graag weten waarom mensen mij soms niet begrijpen en zeggen dat ik wisselende signalen afgeef ”
- “Ik ben manager van een team en ik zou graag willen dat we effectiever om konden gaan met conflicten”



## Achtergrond

Het FIRO-B® instrument is ontwikkeld door Will Schutz.

Schutz werkte ten tijde van de ontwikkeling van het instrument bij de Amerikaanse Marine, waar hij onderzoek deed naar samenwerking en samenleven. Hij ontwikkelde een methode waarmee hij kon voorspellen hoeveel conflicten er binnen teams zouden kunnen ontstaan.



# Verschillende behoeften

Schutz baseerde zijn theorieën op het uitgangspunt dat iedereen anderen nodig heeft, alleen in verschillende mate en vorm.





## FIRO-B

De FIRO-B gaat over interpersoonlijke dynamiek:

- **F**undamental – basisbehoefte
- **I**nterpersonal – tussen mensen
- **R**elations – connecties & interacties
- **O**rientation – positionering
- **B**ehaviour – zichtbaar gedrag



# Wat meet de FIRO-B?

- De FIRO-B meet drie interpersoonlijke behoeftegebieden:
  - **Inclusie**
  - **Controle**
  - **Affectie**
- Binnen deze behoeftegebieden wordt naar twee zaken gekeken:
  - **Vertoond gedrag**: Wat we laten zien (zichtbaar voor anderen)
  - **Gewenst gedrag**: Hoe we zouden willen dat anderen zich ten opzichte van ons gedragen (minder zichtbaar)
- De scores op deze behoeften en gedragingen zeggen iets over de frequentie van het gedrag en de selectiviteit.



Vragen?



## **Wat denkt u?**

**Mensen zouden over mij zeggen dat ik:**

- 1. anderen graag betrek**
- 2. anderen graag beïnvloed**
- 3. graag close ben met anderen**
- 4. Geen van bovenstaande**
- 5. Weet ik niet**



# De drie behoeftegebieden

- **INCLUSIE:** Dit gebied gaat over hoezeer u in het algemeen andere mensen bij uw leven betreft en hoeveel aandacht, contact en erkenning u van anderen wilt. Inclusie gaat over u in relatie tot groepen - klein of groot.



**INCLUSIE**



# De drie behoeftegebieden

- **CONTROLE:** Dit gebied gaat over hoeveel invloed en verantwoordelijkheid u wilt en hoezeer u wilt dat anderen u leiden en beïnvloeden. Controle gaat over een-op-een relaties en uw gedrag in groepen.

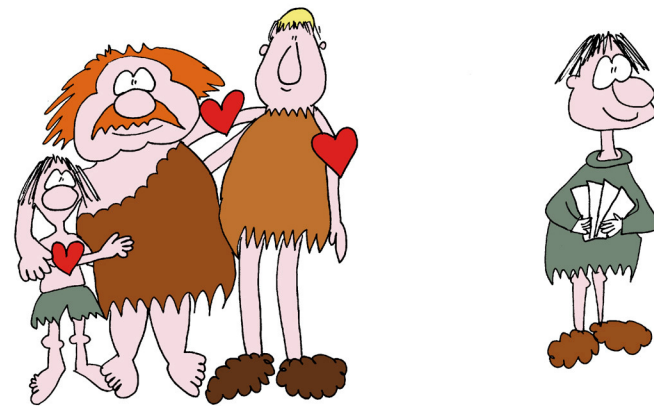


**CONTROLE**



# De drie behoeftegebieden

- **AFFECTIE:** Dit gebied gaat over hoe hecht en betrokken u bent bij anderen en hoe hecht en betrokken u wilt dat anderen naar u toe zijn. Affectie gaat over de behoefte om comfortabele een-op-een relaties aan te gaan.



**AFFECTIE**



# Vertoond en gewenst

## Inclusie

### Vertoond

Ik betrek anderen graag bij wat ik doe. Ik probeer ergens bij te horen, me aan te sluiten bij groepen en met mensen samen te zijn.

### Gewenst

Ik wil graag dat anderen mij uitnodigen. Ik vind het prettig als anderen mij opmerken.

## Controle

### Vertoond

Ik probeer controle over en invloed op dingen te hebben. Ik organiseer graag en stuur anderen graag aan.

### Gewenst

Ik voel me het prettigst in een duidelijke, gestructureerde omgeving. Ik krijg graag duidelijke instructies en verwachtingen.

## Affectie

### Vertoond

Ik doe mijn best om close te zijn met mensen. Ik uit mijn gevoelens makkelijk en probeer anderen te ondersteunen.

### Gewenst

Ik vind het prettig als anderen zich warm opstellen tegenover mij. Ik houd ervan als anderen hun gevoelens delen en mij aanmoedigen.



Vragen?



# Toepassingsmogelijkheden

- **Teams** – Helpt het formatieproces van teams te versnellen en bestaande teams blokkades te overwinnen en hogere prestatieniveaus te halen
- **Leiderschap** – Identificeert leiderschapsstijlen en helpt leidinggevenden te zien hoe ze hun team tot betere prestaties kunnen leiden
- **Relaties** – Zorgt ervoor dat medewerkers het beste uit hun werkrelaties halen doordat ze de interpersoonlijke behoeften van klanten en andere relaties begrijpen
- **Persoonlijke ontwikkeling** – Verhoogt het zelfbewustzijn en geeft inzicht in de impact die mensen op anderen hebben. Door deze kennis in te zetten ontwikkelen medewerkers een emotioneel intelligentere manier om met anderen om te gaan.



## Casus: het gebruik van de FIRO-B in leiderschapsontwikkeling

Michel;

‘...uit mijn FIRO-B profiel heb ik geleerd dat ik sterk ben in de leiding nemen en mensen bij dingen betrekken. Dat werkte in mijn vorige rol erg goed. Ik beseft dat ik graag de controle heb en vind het moeilijk om taken los te laten en te delegeren. Dit is iets waaraan ik moet werken in het kader van mijn nieuwe rol als senior manager, aangezien ik simpelweg de tijd niet heb om overal de leiding in te nemen. Ik moet leren mijn expertise op een effectievere manier in te zetten’.



# Beschikbare materialen en training

- Rapporten
- Boeken
- Training



## De FIRO-B rapporten

- Met behulp van een FIRO-B rapport kan een individu inzicht krijgen in zijn scores en de mogelijke toepassingen van deze inzichten. Er zijn drie opties;
  - FIRO-B profielrapport
  - Het verklarend rapport voor organisaties
  - Het 'Leadership report' (Engels)
  - Het FIRO Business rapport (vanaf binnenkort)



# FIRO-B Profielrapport

Met behulp van het FIRO-B Profielrapport kan iemand inzicht krijgen in de impact die hij op anderen heeft en hoe hij meer bevrediging kan halen uit relaties.

Prijs: €24,-

**firob FIRO-B<sup>®</sup> Profile**

Prepared for Anne Example 10 January 2007

The FIRO-B<sup>®</sup> instrument identifies how you tend to behave towards others and how you want them to behave towards you. Your FIRO-B results can help you increase your understanding of yourself in a number of important areas, including how you handle interpersonal relationships and your own social needs, how others perceive you, and how you see them.

The FIRO-B tool provides information about three fundamental dimensions of interpersonal needs:

<b>INCLUSION</b> is about recognition, belonging, participation, contact with others, and how you relate to groups	<b>CONTROL</b> concerns influence, leadership, responsibility, and decision-making	<b>AFFECTION</b> is about closeness, warmth, sensitivity, openness, and how you relate to others
---	---	---

The FIRO-B assessment also indicates your preferences in relation to two distinct aspects of each of these needs areas:

<b>EXPRESSED BEHAVIOUR</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• How much do you prefer to initiate the behaviour?</li><li>• How do you actually behave with respect to the three fundamental interpersonal needs?</li><li>• What is your comfort level engaging in the behaviours associated with the three needs?</li></ul>	<b>WANTED BEHAVIOUR</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• How much do you prefer others to take the initiative?</li><li>• How much do you want to be on the receiving end of those behaviours?</li><li>• What is your comfort level when others direct their behaviours associated with the three needs to you?</li></ul>
---	---



# Het verklarend rapport voor organisaties

Met behulp van het Verklarend rapport voor organisaties kunnen managers hun begrip van interpersoonlijke effectiviteit in het werk vergroten.

Prijs: €45,-





# Het 'Leadership Report'

Met behulp van het 'Leadership Report', dat gebaseerd is op de FIRO-B en de MBTI, krijgen leidinggevenden inzicht in hun leiderschapsstijl, hoe ze deze inzetten en hoe anderen deze kunnen ervaren en erop reageren.

Prijs: €37,-

## **Leadership Report**



Using the  
FIRO-B® and MBTI® Instruments

*Eugene R. Schnell*

Report prepared for

**JANE SAMPLE**

April 17, 2008

This report is intended to help you explore and expand your understanding of the leadership style you use in your organization and how others might perceive and react to it. The information in this report is based on your responses to two instruments: the FIRO-B® (*Fundamental Interpersonal Relations Orientation-Behavior™*) and the MBTI® (*Myers-Briggs Type Indicator®*) assessments.

Both instruments tap into key aspects of personality and behavior in areas such as communication, problem solving, decision making, and interpersonal relations. The instruments are also distinct, each providing a view of your leadership personality through a different window. Together, they complement each other and provide



## Boeken

- **Inleiding tot het FIRO-B Instrument**

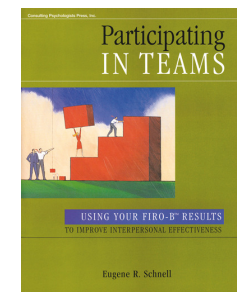
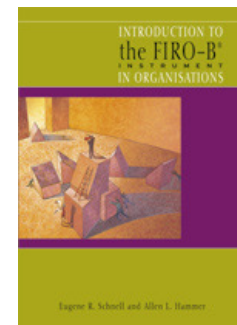
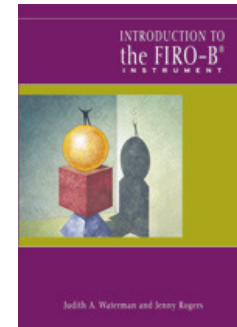
- 10 per pakket    Nederlands    €170,00

- **Introduction to the FIRO-B Instrument in Organisations**

- 10 per pakket    Engels    €170,00

- **Participating in Teams: Using your FIRO-B Results to Improve Interpersonal Effectiveness**

- Per stuk    Engels    €22,00





# De kwalificatietraining

## De FIRO-B Kwalificatietraining: 2+1 dagen

- De training omvat:
  - De geschiedenis, constructie en uitgangspunten van de FIRO-B
  - Feedbackvaardigheden
  - 1-1 toepassingen van het instrument
  - teamtoepassingen
- Geen voorkennis of ervaring vereist
- € 1990,- **10% korting indien u voor 22 september boekt (Summer Sale)**
- Data: 11-12 oktober + 19 november, Nederland: Amsterdam  
13-14 oktober + 12 november, België: Halle Zoersel



## Dank u wel

- We hebben zo nog wat tijd om vragen te beantwoorden, maar mocht u voldoende informatie hebben, dan bedanken we u nu graag alvast voor uw deelname.
- We kijken uit naar uw feedback en ideeën voor toekomstige webinar-onderwerpen. Stuur een e-mail met uw opmerkingen naar [agnes.pavloff@opp.eu.com](mailto:agnes.pavloff@opp.eu.com)
- Voor meer informatie over de FIRO-B kwalificatie, trainingsdata of het gebruik van psychometrische instrumenten in uw organisatie kunt u contact opnemen met OPP via: **020 586 33 00** of [nederland@opp.eu.com](mailto:nederland@opp.eu.com)  
Voor België: **02 / 709 29 19** of [belgium@opp.eu.com](mailto:belgium@opp.eu.com)



## Vragen?

- We hebben nog tijd voor een aantal vragen
- Als u tijdens deze webinar een vraag ingetypt hebt die niet beantwoord is, zullen we hier per e-mail op terug komen.



# FIRO-B instrument

*the key to productive relationships*