

## De big 4

### 4 houdingen:

1. Nieuwsgierige houding
2. Ondernemende houding
3. Overtuigende houding
4. Professionele houding

1. De belangrijkste aspecten van de nieuwsgierige houding zijn **creativiteit**, **leervermogen** en **luistervaardigheid**. Door de **creativiteit** is de persoon in staat om te denken buiten de kaders. Hij/zij komt met nieuwe oplossingen en kan soms onverwachts zijn. Door het **leervermogen** leert deze persoon het beste door dingen te doen. Hij/zij leert van de fouten die gemaakt worden. Door vorige ervaringen worden dingen in de toekomst anders gedaan om het goed te laten verlopen. Tot slot hebben we nog de **luistervaardigheid**. Tijdens dat een persoon een verhaal aan het vertellen is let deze persoon op de details. Hier vraagt diegene ook naar zodat die vertellende persoon zijn/haar verhaal zo goed mogelijk kan vertellen. Er wordt goed naar geluisterd met voldoende geduld.
2. Als tweede hadden we de **ondernemende houding**. Deze houding bevat 4 belangrijke aspecten:  
**Ambitie**. Door de ambitie is er een continue drang om jezelf te ontwikkelen en verbeteren. Er zijn hoge eisen gesteld aan het werk en er wordt goed gepresteerd. Door **initiatief** te tonen bij verschillende onderwerpen is deze persoon betrokken bij veel dingen.  
Het **doorzettingsvermogen** zorgt ervoor dat de persoon gericht is op een doel. Ondanks moeilijkheden of tegenslagen blijft het doel prioriteit.  
Ook **zelfstandigheid** hoort hierbij. Hierdoor is er discipline en is degene in staat om zijn/haar eigen werkzaamheden op orde te houden, doelen te stellen en daar vorm en inhoud aan geven.
3. De **overtuigende houding** bevat de **overtuigingskracht** waarmee de persoon andere mensen kan overtuigen tot zijn/haar standpunt/idee. Dit doet degene door het standpunt goed te onderbouwen met argumenten.  
Ook is de persoon in staat om in heldere taal met andere communiceren. Hij/zij komt goed uit zijn/haar woorden en gebruikt een goede gespreksopbouw, de **uitdrukkingsvaardigheid**. Als laatste hebben we nog de **presentatievaardigheid**. Dit betekent dat presentaties makkelijk te houden zijn en hiermee een goede inhoud, taalgebruik en betrokkenheid van het publiek betrokken is.
4. Tot slot hebben we de **professionele houding**. Door het **professioneel optreden** van de persoon maakt diegene een goede indruk. De persoon **richt** zich op de **klanten** en zorgt dat er deze tevreden zijn door goed naar ze te luisteren. Behulpzaamheid komt hierbij veel kijken.  
Bij een ontevreden klant komt deze persoon gelijk met nieuwe ideeën om de behoeftes van de klant zo goed mogelijk na te komen. Er wordt kritisch naar gekeken en er worden



veel nieuwe ideeën en werkwijzes op tafel gelegd. Dit komt door de **kwaliteitsgerichtheid**.

Als laatste kenmerk hebben we de **relatiebeheer**. De persoon is goed in het opbouwen en behouden van relaties en steekt hier veel energie in.