

# 'Ken jezelf en je teamgenoten, en presteer beter'

## Q4 Profiles brengt sportcoaches en bedrijven sneller tot de kern

**V**ijf jaar lang sleutelde voormalig Olympisch volleybalkampioen Ron Zwerver (43) samen met gedragsdeskundige Roy Ramdjanamsingh (49) aan de ideale methode om teamprestaties te verbeteren. En met resultaat: in nog geen twee jaar tijd loodste Ron Zwerver zijn herenvolleybalteam naar het landskampioenschap. Onder de naam Q4 Profiles werd de methode in 2008 geïntroduceerd. Een aanpak die niet alleen geschikt is om de prestaties van sporters te optimaliseren, maar ook die van managers en medewerkers in bedrijven.

Gedrag, houding, stijl van communicatie en persoonlijke kracht van mensen worden door Q4 Profiles op een pragmatische en professionele manier in beeld gebracht. De eerste stap is het online invullen van een vragenlijst. Op basis daarvan wordt een persoonlijk profiel opgesteld. Daarna volgt een persoonlijke debriefing, een gesprek waarin uitvoerig en praktisch uitleg wordt gegeven over het profiel. Roy Ramdjanamsingh benadrukt: 'Het is geen test. Er zijn namelijk geen goede of foute antwoorden. Iedere persoon en ieder profiel heeft zijn eigen unieke kwaliteiten.'

### PRAKTISCH EN TOEPASBAAR

Bij het ontwikkelen van de aanpak zijn Ron Zwerver en Roy Ramdjanamsingh niet over één nacht ijs gegaan. Ze hebben hun theorie vijf jaar lang getest, alvorens deze naar buiten te brengen. Op een bijeenkomst in 2003 kwamen ze elkaar voor het eerst tegen. Het klikte meteen. Zwerver: 'We hadden het over gedrag en communicatie. Ik kreeg kippenvel: een vreemde man die mij zomaar vertelde hoe ik reageerde in stresssituaties. En hij sloeg de spijker op zijn kop: ik reageer

namelijk heel introvert. Van deze man kon ik wat leren.'

Inmiddels zijn met behulp van Q4 Profiles duizenden mensen met succes begeleid. Van sporters die beter willen leren omgaan met stress tot ouders die geïnteresseerd zijn in de beroepskeuze van hun kind. Ook bedrijven boeken resultaat met Q4 Profiles, bijvoorbeeld doordat teams effectiever zijn gaan samenwerken, men met minder mensen hetzelfde werk kan doen, of doordat reorganisaties beter verlopen door gerichte begeleiding van de betrokken medewerkers.

Ron Zwerver: 'Ik heb aangetoond dat het mogelijk is om sneller tot topprestaties te komen. Met volleybalteam Nesseland ben ik in twee jaar tijd landskampioen geworden. Dat is nog niet eerder voorgekomen. De methode werkt, is praktisch en breed toepasbaar. Talent kan effectiever worden benut. En dat geldt niet alleen binnen de sport.'

### PRIMAIR GEDRAG BEÏNVLOEDEN

Zowel in zijn individuele sportcarrière als in zijn werk als sportcoach, heeft Ron Zwerver veel baat gehad bij de aanpak van Q4 Profiles. Als assistent-bondscoach

van het Nederlands herenvolleybalteam liet hij van alle spelers een profiel maken. Het gaf een bruikbaar inzicht in het team. Zwerver legt uit: 'In een wedstrijd sta je per definitie onder hoge spanning. Onder dit soort stressvolle omstandigheden gaan mensen primair gedrag vertonen. Dat kun je beïnvloeden.' Hij legt uit hoe zelfkennis van de spelers kan leiden tot betere communicatie binnen het team. 'Een extravert persoon die machogedrag vertoont en een introvert persoon die de situatie onder controle wil houden botsen in de wedstrijd elke keer met elkaar zodra er een fout wordt gemaakt. Het is de taak van de coach om met beiden tot een symbiose te komen door wederzijds begrip te creëren. Op die manier wordt een 'wedstrijddip' verkort van misschien wel een kwartier naar een minuut.'

Roy Ramdjanamsingh licht toe: 'Er bestaat een groot verschil tussen 'content' en 'context': wat wil je gedaan krijgen en hoe kun je dat als coach communiceren, zonder de boel te frustreren? Door het in kaart brengen van het profiel van elk lid van je team, kun je effectiever met elkaar omgaan. Kennis van je eigen kwaliteiten en valkuilen is dé basis voor doeltreffende communicatie.'

### SNELLER TOT DE KERN

In zijn presentaties en clinics slaat Ron Zwerver de brug tussen topsport en het bedrijfsleven. 'De dynamiek in een wedstrijd is groot. Wat in sporttermen in één wedstrijd is opgelost, kan in het bedrijfsleven jaren aanhouden. Maar ook daar

moeten steeds sneller hoge prestaties worden geleverd. Leidinggevend kunnen sneller tot de kern komen door verbeterde kennis van het eigen gedrag en dat van hun teamleden.' Q4 Profiles biedt de praktische aanpak om dat te bereiken.

Ron Zwerver is te boeken voor spreekbeurten en clinics.

Voor meer informatie:  
[www.q4profiles.com](http://www.q4profiles.com)  
of bel 0297-361484



# Q4 Profiles