

Drijfverenanalyse

Maarten De Zeeuw

Binnendienst / Trainer

Re-Move

Re-Move Bedrijfstrainingen

www.re-move.nl

0591-346258

04-11-2019

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	1
Inleiding drijfverenanalyse	2
Drijfverentheorie en achtergronden	3
Uw score op de drijfveren	6
Uw overheersende drijfveren	8
• Uw overheersende hoogste drijfveer	8
o Kwaliteiten	10
o Ontwikkelpunten	10
• Uw overheersende tweede drijfveer	11
o Kwaliteiten	12
o Ontwikkelpunten	12
Uw situationele (derde en vierde) drijfveren	13
Uw neutrale drijfveren	15
• Uw neutrale (vijfde) drijfveer	15
o Ontwikkelpunten	16
• Uw neutrale laagste (zesde) drijfveer	17
o Ontwikkelpunten	18

Inleiding drijfverenanalyse

Drijfveren spelen een belangrijke rol in ons dagelijks leven; in de werkomgeving en in het sociale leven. Inzicht in de drijfveren van mensen helpt ons te doorgronden *waarom* mensen de dingen doen die ze doen. Drijfveren geven datgene wat mensen werkelijk interesseert weer en zeggen iets over wat iemand wil bereiken.

Drijfveren bepalen welke afweging iemand maakt, voordat hij tot handelen overgaat. Zij sturen het beslissingsproces, wat vervolgens het gedrag bepaalt dat iemand vertoont. Drijfveren geven zowel bewust als onbewust richting aan ons gedrag.

Drijfveren bepalen voor een belangrijk deel wat mensen aanzet tot het ondernemen van actie en wat iemand beweegt. Zo komt het voor dat twee personen met verschillende drijfveren in dezelfde situatie totaal verschillend handelen.

Drijfveren zijn ook sterk bepalend in welke mate iemand gebruikmaakt van de competenties waarover hij beschikt. Iemand kan beschikken over zeer goede competenties en een duidelijk beeld hebben van wat er van hem verwacht wordt, maar als hij hiervoor niet de motivatie heeft, zal het resultaat zeer beperkt zijn.

Onderzoek naar succesvolle mensen toont aan dat zij zich bovengemiddeld bewust zijn van hun motivatie en drijfveren. Zij zoeken bewust functies, rollen, taken, organisaties en teams op die aansluiten bij hun drijfveren. Hierdoor gaan de dingen die zij doen meer als vanzelf en geven ze in veel gevallen plezier en energie. Als iemand zijn drijfveren kan benutten in de functie, rol of taak die hij heeft, zet hij makkelijker een stap extra.

Andersom geldt dit ook; wanneer iemand een rol, taak of functie vervult die niet aansluit bij zijn drijfveren, dan leidt dit vaak tot frustratie, stress en demotivatie. Hierbij is zowel hij als de organisatie niet gebaat, ook niet wanneer dit hem of de organisatie winst oplevert.

Met het inzicht in uw drijfveren en in die van anderen kunt u hierop functies, taken en rollen beter laten aansluiten, waardoor de kans op succes aanzienlijk vergroot wordt. Daarnaast kunt u door dit inzicht in het verleden behaalde resultaten doorgaans beter verklaren en hier lering uit trekken.

Drijfverentheorie en achtergronden

De drijfverenanalyse is gebaseerd op het wetenschappelijk onderzoek van van Dr. Eduard Spranger, een Duitse gedragswetenschapper. Hij classificeerde zes drijfveren: de theoretische drijfveer, de zakelijke drijfveer, de individualistische drijfveer, de esthetische drijfveer, de sociale drijfveer en de traditionele drijfveer.

Drijfveren zijn volgens Eduard Spranger een optelsom van ervaringen, opgedaan door afkomst, opvoeding, ervaringen, kennis en opleiding. De waardering van die ervaringen (positieve of negatieve), maakt dat wij persoonlijke overtuigingen vormen. Op basis van onze overtuigingen maken wij de afweging in bepaalde situaties wel of niet in actie te komen (daarom: drijfveren).

Onze drijfveren bepalen in belangrijke mate door welke bril wij naar de wereld om ons heen kijken. Men kan ook spreken over wereldbeschouwing, een manier om het leven te waarderen. Over het algemeen bepalen de hoogste twee, soms drie drijfveren, de richting in iemands leven.

De zes drijfveren van Spranger nader uitgelegd:

Theoretische drijfveer

De theoretische drijfveer kenmerkt zich door zijn honger naar kennis. Mensen met deze drijfveer hebben sterk de behoefte om kennis te vergaren, dingen te ontdekken en uit te zoeken. Vaak zijn ze nieuwsgierig aangelegd en kunnen ze goed analyseren en onderzoeken. Door hun leergierige en objectieve houding zijn ze goed in het filteren van informatie. Mensen met een theoretische drijfveer zijn niet snel geneigd te oordelen en zullen alle informatie grondig onderzoeken voor ze iets aannemen, of hun mening vormen.

Iemand met deze drijfveer stelt vaak de waarom- vraag. Ze zijn gericht op het beredeneren en verklaren van aspecten. Deze worden doorgaans vergeleken met theorieën, modellen en andere objectieve informatie. Vaak wordt hier uitgebreid de tijd voor genomen. Het vergaren en uitbreiden van kennis is voor de theoretische medemens zeer belangrijk. Hij of zij is vaak meer gericht op ratio dan op gevoel.

Zakelijke drijfveer

De zakelijke drijfveer kenmerkt zich door zijn interesse in praktisch gebruiksgemak, tijd en geld. Mensen met deze drijfveer zijn vaak sterk gericht op de inzet van talenten, geld en hulpbronnen. Return-on-investment is voor hen een belangrijk principe, $1 + 1 = 3$.

De zakelijke medemens vindt effectiviteit en financiële onafhankelijkheid op de lange termijn belangrijk. In veel situaties nemen ze een nuchtere en zakelijke houding aan. Ze denken in termen van productie, marketing en consumptie. De zakelijke mens is vooral gericht op het genereren van meer winst en het realiseren van meetbare resultaten. Wanneer dit lukt, geeft hen dat vaak veel

voldoening.

Op deze manier zijn mensen die gedreven worden door de zakelijke drijfveer vaak in staat het optimale te halen uit hun talenten en tijd om zo hun potentieel te realiseren.

Individualistische drijfveer

De individualistische drijfveer kenmerkt zich door zijn behoefte aan sturing en het bepalen van zijn eigen lot. Iemand met deze drijfveer wil graag zijn eigen koers bepalen, maar vaak ook de koers van anderen. Ze denken graag in mogelijkheden en streven het hoogst haalbare na.

Ze vinden het belangrijk om authentiek te zijn en zichzelf te laten zien en horen. Ze halen dan ook veel voldoening uit publieke erkenning of beloning. De individualistische medemens is competitief en neemt graag de leiding. Ook heeft hij of zij interesse in het hebben van macht. Dit kan zich uiten op verschillende manieren, bijvoorbeeld in macht over anderen, macht over de situatie, of macht over hun eigen leven.

Esthetische drijfveer

De esthetische drijfveer kenmerkt zich vooral door de wisselwerking tussen impressie en expressie, tussen hoe de wereld op ze inwerkt en in hoe ze uitdrukken wat dat voor hen betekent. Ze schakelen daarbij continu tussen de externe (omgeving) en interne (individu) wereld. Ze zoeken harmonie en evenwicht op allerlei gebieden en hebben een aversie tegen pijn en onbalans.

De esthetische medemens heeft een sterke drang om uiting te geven aan zijn of haar eigen gevoelens en ervaringen. Hij of zij heeft behoefte aan zelfontplooiing en zelfverwezenlijking. De esthetische mens is vaak sfeergevoelig en ziet het leven als een aaneenschakeling van leermomenten en unieke ervaringen, wat bijdraagt aan de groei van de mens.

Sociale drijfveer

De sociale drijfveer kenmerkt zich door zijn interesse in andere mensen en het tonen van betrokkenheid. Mensen met deze drijfveer waarderen anderen openlijk en onvoorwaardelijk. Op deze manier komen ze aardig en sympathiek over. Zij geloven dat het helpen en ondersteunen van anderen de basis is voor menselijke relaties.

Ze vinden het prettig om iets bij te kunnen dragen aan de samenleving. Vaak is de sociale medemens dan ook gul met zijn tijd en middelen. Soms kunnen ze de neiging hebben zichzelf weg te cijferen en zich te richten op de behoeften van anderen. Iemand met de sociale drijfveer kan zich sterk richten op zijn of haar persoonlijke, directe omgeving. Maar het komt ook voor dat iemand zich juist sterker richt op de maatschappij.

Traditionele drijfveer

De traditionele drijfveer kenmerkt zich door zijn behoefte aan eenheid, tradities, principes of (zelfbedachte) systemen. Mensen met deze drijfveer hechten waarde aan bepaalde richtlijnen, een systeem, of een leidraad om het leven richting en zin te geven. Mensen met deze drijfveer toetsen hun eigen gedrag aan een systeem, of aan het gedrag van anderen. Dit systeem is vaak per persoon verschillend. Denk bijvoorbeeld aan politieke systemen, maar ook filosofische of religieuze systemen.

De traditionele mens is volhardend wat betreft de principes die hij of zij naleeft. Bij elke beslissing zullen zijn of haar principes worden betrokken en afgewogen. Deze drijfveer kan zich op verschillende manieren uiten. Sommigen zullen de wereld willen hervormen naar hun overtuigingen. Anderen zullen mogelijk hun eigen wereld willen beschermen tegen principes die niet overeenkomen met die van henzelf.

Drijfveren ontstaan grotendeels in het eerste deel van iemands leven. Met genoeg tijd kunnen drijfveren veranderen. Echter, dit veranderproces gaat traag, drijfveren blijven vaak langere periodes hetzelfde.

Uw drijfverenanalyse

In deze drijfverenanalyse worden uw belangrijkste innerlijke motivatoren in kaart gebracht, op basis van uw antwoorden.

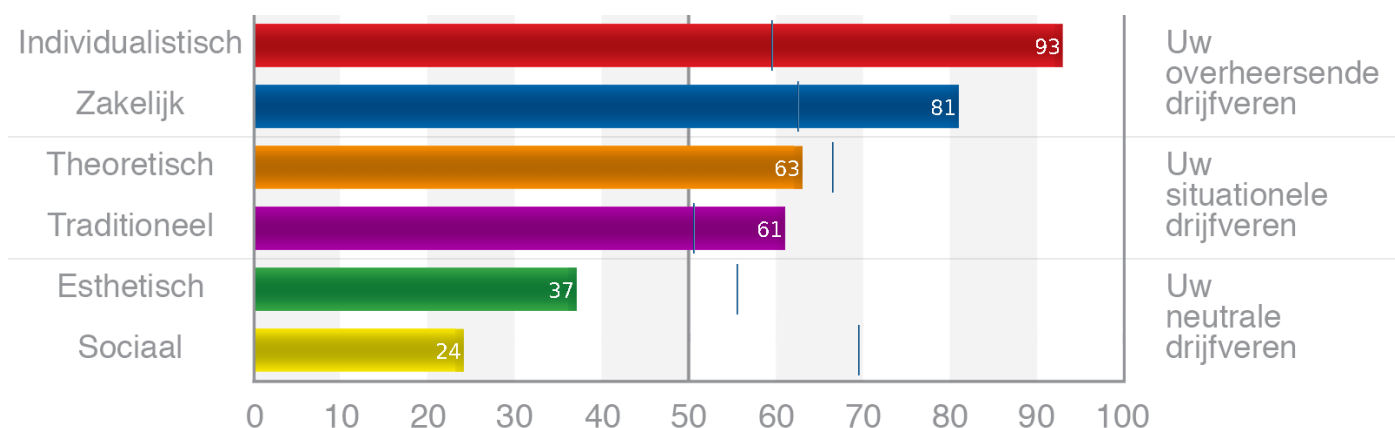
Waarom vertoont u dit gedrag? Wat maakt dat u in beweging komt? Vanuit welke waarden en motivatoren handelt u? Maar ook, waar hebt u een aversie tegen?

In de analyse worden ook kwaliteiten en ontwikkelpunten beschreven, die u richting geven om te werken aan persoonlijke ontwikkeling. Ook kunt u hiermee uw bijdrage aan uw team en aan de organisatie bewust vergroten.

Uw score op de drijfveren

Hieronder treft u een weergave van uw persoonlijke drijfveren in volgorde van belangrijkheid. De score is gebaseerd op de antwoorden die u hebt gegeven. Hoe hoger de score in deze grafiek, hoe belangrijker de betreffende drijfveer voor u is.

De score die in de cilinder wordt weergegeven betreft uw score op deze drijfveer. De verticale streepjes geven de score weer van de gemiddelde Nederlander op de betreffende drijfveer. Door deze te vergelijken, kunt u zien hoe uw score zich verhoudt tot die van de gemiddelde Nederlander.



Overheersende drijfveren

Uw overheersende drijfveren bepalen voor het grootste deel uw motivatie om iets juist wel, of niet te doen. Uw overheersende drijfveren geven aan waar uw interesse het meest naar uitgaat. Deze hebben de grootste invloed op uw beslissingsproces en bepalen daardoor het meest welke acties u onderneemt. Uw overheersende drijfveren vormen als het ware uw sterkste innerlijke aandrijvers voor het gedrag dat u laat zien. Uw overheersende drijfveren zijn te vinden op pagina 8.

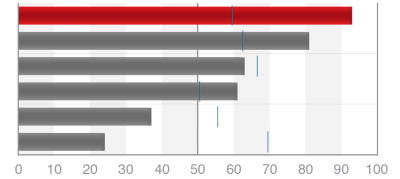
Situationele drijfveren

Uw situationele drijfveren hebben, afhankelijk van de situatie en uw prioriteiten, invloed op uw beslissingsproces en bepalen dan in hoeverre u actie u onderneemt en welk gedrag u laat zien. In de ene situatie zullen deze drijfveren wel als belangrijke motivatoren voor uw acties fungeren en in de andere situatie niet. Uw situationele drijfveren hebben daarmee een wat minder grote invloed op uw motivatie dan uw overheersende drijfveren. Uw situationele drijfveren zijn te vinden op pagina 12.

Neutrale drijfveren

Uw neutrale drijfveren hebben de minste invloed op uw motivatie en de acties die u onderneemt. Met deze drijfveren hebt u de minste affiniteit. Toch moeten deze drijfveren niet worden uitgevlakt; ze leveren wel een bijdrage aan waarom u bepaalde dingen wel doet en andere juist niet.

De neutrale drijfveren worden ook wel de achilleshiel genoemd, omdat het vaak veel energie kost om uiting te geven aan deze drijfveren. Ook kost het energie om met mensen om te gaan die hoog scoren op deze drijfveren. De neutrale drijfveren zijn te vinden op pagina 14.



Uw overheersende drijfveren

In dit onderdeel worden uw overheersende drijfveren beschreven. Dit zijn de twee drijfveren waarop u het hoogste scoort. Uw overheersende drijfveren geven aan waar uw interesse het meest naar uitgaat. Deze hebben de grootste invloed op uw beslissingsproces en bepalen daardoor het meest welke acties u onderneemt en welk gedrag u laat zien.

Onder het kopje *Kenmerken van uw drijfveer* leest u een aantal algemene kenmerken die typerend kunnen zijn voor de manier waarop deze drijfveer bij u tot uitdrukking komt. Lees ze door en bepaal voor uzelf welk van de kenmerken voor u het meest herkenbaar zijn.

Uw overheersende hoogste drijfveer

Individualistisch

De individualistische drijfveer kenmerkt zich door zijn honger naar macht en controle. Iemand met deze drijfveer wil graag zijn eigen koers bepalen, maar ook de koers van anderen. De individualistische mens is competitief en heeft vaak veel invloed op anderen.

Kenmerken van uw individualistische drijfveer

Maarten is van mening dat als iets echt lastig wordt, de beste remedie is een oplossing te vinden en er gewoon aan te beginnen.

Maarten wil doorgaans graag zijn stempel drukken en is gevoelig voor de credits die hij ontvangt.

Maarten streeft het beste na voor zichzelf en zijn naasten. Hij gelooft dat wanneer je het beste afdwingt, je dit vaak ook krijgt.

Maarten zal mensen meestal helpen die hem om hulp vragen. Hij vindt het wel belangrijk om daarvoor gewaardeerd te worden.

Het overwinnen van lastige problemen geeft hem veel voldoening.

Maarten vindt het belangrijk om zijn leven op orde te hebben. Hij streeft het vergaren van voldoende financiële middelen na om controle te houden over zijn persoonlijke situatie.

Wanneer het in situaties ergens echt op aankomt is hij van mening dat alles uit de kast gehaald moet worden.

Maarten is iemand die verantwoordelijkheid neemt voor zijn gedrag. Hij zal eigen fouten niet op anderen afschuiven.

Maarten heeft zijn leven graag op orde. Onafhankelijkheid is een belangrijke motivator voor Maarten.

Maarten kan goed overweg met mensen die vastberaden zijn en graag willen winnen. Zij motiveren hem om meer uit zichzelf te halen.

Kwaliteiten

In dit onderdeel leest u een aantal kwaliteiten die naar voren komen op basis van uw hoogste drijfveer. Beoordeel voor uzelf welke kwaliteiten u het meest helpen in uw rol en op welke manier u ze het beste kunt benutten, om taken optimaal en met energie te realiseren.

Kwaliteiten vanuit uw individualistische drijfveer

Maarten:

neemt verantwoordelijkheid voor zijn acties.

zal zijn mening niet snel onder stoelen of banken steken, ook niet wanneer deze afwijkt van de rest van de groep.

is een goede spreker die groepen doorgaans weet te boeien.

is een pionier en durft risico's te nemen.

is zelfverzekerd en heeft een uitgesproken mening.

Ontwikkelpunten

Uw overheersende drijfveren kunnen u soms ook belemmeren in uw rol. Om deze belemmerende invloed te beperken, treft u hieronder een aantal ontwikkelpunten. Beoordeel voor uzelf in welke mate deze ontwikkelpunten uw effectiviteit kunnen verhogen.

Mogelijke ontwikkelpunten vanuit uw individualistische drijfveer

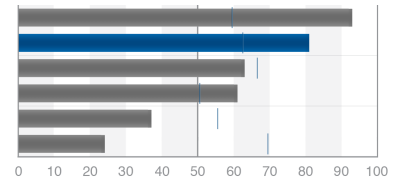
Hij kan soms alles uit de kast trekken om te winnen. Hij zou zich vaker kunnen afvragen of het 'winnen om te winnen' en de prijs die hiervoor betaald moet worden, ook echt waard is.

Maarten wil meestal graag winnen en kan doorgaans minder goed tegen zijn verlies. Hij kan zijn effectiviteit vergroten door zich te beseffen dat 'meedoen' soms meer oplevert dan winnen.

Hij vindt het belangrijk om regie en controle te houden en vindt het daardoor soms lastig om los te laten. Maarten kan meer bereiken door samen te werken en uit te durven gaan van de kwaliteiten van het team.

Maarten vertrouwt sterk op zichzelf. Daardoor kan hij wat laatdunkend overkomen, hetgeen (onbedoeld) afstand kan scheppen. Het zou Maarten kunnen helpen vaker advies te vragen aan anderen. Dit kan leiden tot nieuwe inzichten en een betere band.

Hij kan trots zijn dat anderen hem zien als 'Eenzelganger' en als iemand die zijn eigen boontjes dopt. Maarten kan soms meer bereiken door anderen te betrekken bij zaken en om hun mening te vragen.



Uw overheersende tweede drijfveer

In dit onderdeel wordt uw tweede overheersende drijfveer beschreven. Dit is de drijfveer waarop u het een na hoogste scoort. Uw tweede overheersende drijfveer geeft, net als de vorige drijfveer, aan waar uw interesse het meeste naar uitgaat. Ook deze tweede overheersende drijfveer heeft grote invloed op uw beslissingsproces en bepaalt mede welke acties u onderneemt en welk gedrag u laat zien.

Onder het kopje *Kenmerken van uw drijfveer* leest u een aantal algemene kenmerken die typerend kunnen zijn voor de manier waarop deze drijfveer bij u tot uitdrukking komt. Lees ze door en bepaal voor uzelf welk van de kenmerken voor u het meest herkenbaar zijn.

Zakelijk

De zakelijke drijfveer kenmerkt zich door zijn interesse in win-winsituaties en gebruiksgemak. Iemand met deze drijfveer heeft een nuchtere en zakelijke houding. De zakelijke mens vindt effectiviteit en financiële onafhankelijkheid op de lange termijn belangrijk.

Kenmerken van uw zakelijke drijfveer

Hij wordt gedreven door zichtbare successen. Klinkende resultaten geven hem energie.

Maarten zal zijn materiële bezittingen voor anderen niet snel achterhouden. Het tonen ervan schept hem ook een zeker gevoel.

Het vergaren van kapitaal geeft hem veel voldoening. Het is voor hem een bevestiging van zijn succes.

Hij is bereid lange dagen te maken, als hij daarmee zijn doelen realiseert.

Hij vindt het belangrijk dat zijn financiële toekomst zeker gesteld wordt en besteedt hier veel aandacht aan.

Financiële onafhankelijkheid is een belangrijke motivator voor Maarten.

Op anderen kan Maarten een koele en zakelijke indruk maken.

Hij beoordeelt dingen op basis van het nut en hetgeen het hem oplevert.

Hij vindt het essentieel dat zijn financiën op orde zijn en wil hierin graag het overzicht hebben.

Maarten maakt graag gebruik van methoden, systemen of werkwijzen die eerder succesvol zijn gebleken.

Kwaliteiten

In dit onderdeel leest u een aantal mogelijke kwaliteiten die naar voren komen op basis van uw tweede drijfveer. Beoordeel voor uzelf welke kwaliteiten u het meeste helpen in uw rol en op welke manier u ze het beste kunt benutten om taken optimaal en met energie te realiseren.

Kwaliteiten vanuit uw zakelijke drijfveer

Maarten:

streeft ernaar om effectief en efficiënt te werken. Hij vindt het zonde om tijd te verdoen.

wil return on investment; hij begint niet snel aan een project voordat duidelijk is wat de winkansen zijn.

zal de financiën goed in de gaten houden en voorkomen dat er tijd, geld of middelen verloren gaan.

is alert op verspilling en wil dit te allen tijde voorkomen.

heeft een hoge arbeidsmoraal en kan bergen werk verzetten.

Ontwikkelpunten

Uw overheersende drijfveren kunnen u soms ook belemmeren in uw rol. Om deze belemmerende invloed te beperken, treft u hieronder een aantal ontwikkelpunten. Beoordeel voor uzelf in welke mate deze ontwikkelpunten uw effectiviteit kunnen verhogen.

Mogelijke ontwikkelpunten vanuit uw zakelijke drijfveer

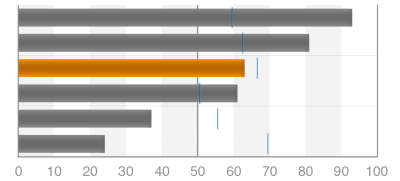
Hij kan het vertrouwen van klanten, partners en stakeholders vergroten door zich oprecht te verdiepen in hun behoeften en minder in wat zij hem, of de organisatie zouden kunnen opleveren.

Anderen kunnen soms de indruk hebben dat hij niet zo maar 'iets voor niets' doet en dat hij uit is op wat iets hem persoonlijk oplevert. Het kan Maarten hierbij helpen door vaker alleen te geven en niets terug te verwachten.

Maarten rekent doorgaans de rendementen en risico's door van bepaalde investeringen, maar vergeet hierbij soms onbewust de impact op de mensen om hem heen mee te nemen.

Maarten wordt gedreven door return on investment. Hierdoor kan hij overkomen als te zakelijk. Het kan voor Maarten een idee zijn om ook te kijken naar de persoonlijke kant en hetgeen de ander in het dagelijks leven bezighoudt.

Maarten beoordeelt de prestaties van anderen soms teveel op basis van hun inkomen, vermogen of (financiële) status.



Uw situationele (derde) drijfveer

In dit onderdeel worden uw situationele drijfveren beschreven. Dit zijn de drijfveren die bij u op de derde en vierde positie komen.

Uw situationele drijfveren hebben, afhankelijk van de situatie en prioriteiten, invloed op uw beslissingsproces en bepalen dan in hoeverre u actie onderneemt en welk gedrag u laat zien.

In de ene situatie zullen deze drijfveren wel als belangrijke motivatoren voor uw acties fungeren, in de andere situatie niet. Uw situationele drijfveren hebben daarmee een minder grote invloed op uw motivatie dan uw overheersende drijfveren.

Onder het kopje *Kenmerken van uw drijfveer* leest u een aantal algemene kenmerken die typerend kunnen zijn voor de manier waarop deze drijfveer bij u tot uitdrukking komt. Lees ze door en bepaal voor uzelf welk van de kenmerken voor u het meest herkenbaar zijn.

Theoretisch

De theoretische drijfveer kenmerkt zich door zijn honger naar kennis. Iemand met deze drijfveer wil zoveel mogelijk weten, ontdekken en uitzoeken. De theoretische mens heeft een onderzoekende en analytische houding. Hij is gefocust op rationele en objectieve argumenten en informatie.

Kenmerken van uw theoretische drijfveer

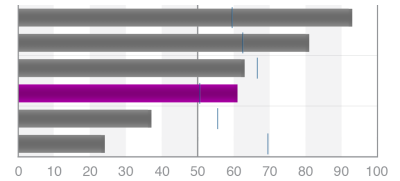
Als een onderwerp hem echt raakt of boeit zal Maarten gaan zoeken naar aanvullende informatie om zich hierin te verdiepen.

Wanneer het deelnemen aan een conferentie, seminar of workshop nodig is om vooruitgang te boeken, dan zal hij hieraan deelnemen.

Maarten heeft het in zich om een expert te worden in zijn vakgebied, wanneer hij hier ook echt gemotiveerd voor is.

Wanneer de situatie daarom vraagt, kan Maarten zijn standpunt doorgaans goed onderbouwen met inhoudelijke informatie.

Maarten bereidt zich beperkt voor op onderwerpen die hem minder interesseren.



Uw situationele (vierde) drijfveer

In dit onderdeel wordt uw vierde, situationele drijfveer beschreven. Deze vierde drijfveer heeft, net als de vorige drijfveer, afhankelijk van de situatie en prioriteiten invloed op uw beslissingsproces en bepaalt dan in hoeverre u actie onderneemt en welk gedrag u laat zien.

In de ene situatie zal deze drijfveer wel als belangrijke motivator voor uw acties fungeren en in de andere situatie niet.

Onder het kopje *Kenmerken van uw drijfveer* leest u een aantal algemene kenmerken die typerend kunnen zijn voor de manier waarop deze drijfveer bij u tot uitdrukking komt. Lees ze door en bepaal voor uzelf welk van de kenmerken voor u het meest herkenbaar zijn.

Traditioneel

De traditionele drijfveer kenmerkt zich door zijn interesse in zingeving in het leven. Iemand met deze drijfveer hecht vaak veel waarde aan normen en waarden, principes of (zelfbedachte) systemen. De traditionele mens toetst zijn of haar eigen gedrag aan dat van anderen en aan zijn eigen systeem.

Kenmerken van uw traditionele drijfveer

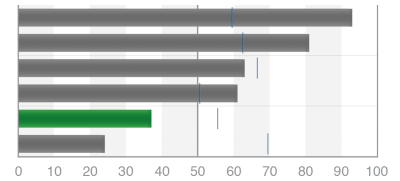
Hij zal regels en afspraken vaak respecteren, maar zal ze soms ook ter discussie stellen om ruimte te creëren voor verandering.

In bepaalde situaties zal Maarten het gedrag van anderen toetsen aan zijn eigen waarden en principes.

Maarten houdt graag vast aan zijn eigen normen en waarden. Anderzijds zal hij zich aan de mores van de groep commiteren, als hij hiermee verbondenheid voelt.

Maarten houdt doorgaans niet van opgelegde normen en waarden; hij geeft er de voorkeur aan om zijn normen en waarden zelf te kiezen, waarmee hij zich kan vereenzelvigen.

Maarten weet aansluiting te vinden bij en heeft begrip voor mensen die hoog op de traditionele drijfveer scoren, maar kan dit net zo goed bij mensen die laag scoren op deze drijfveer.



Uw neutrale (vijfde) drijfveer

In dit onderdeel worden uw neutrale drijfveren beschreven. Dit zijn de drijfveren die bij u op de vijfde en zesde positie komen.

Uw neutrale drijfveren hebben de minste invloed op uw motivatie, de acties die u vervolgens onderneemt en welk gedrag u laat zien. Met deze drijfveren hebt u de minste affiniteit.

Toch moeten deze drijfveren niet worden uitgevlakt; ze leveren namelijk wel een bijdrage aan waarom u bepaalde dingen wel doet en andere juist niet.

Onder het kopje *Kenmerken van uw drijfveer* leest u een aantal algemene kenmerken die typerend kunnen zijn voor de manier waarop deze drijfveer bij u tot uitdrukking komt. Lees ze door en bepaal voor uzelf welk van de kenmerken voor u het meest herkenbaar zijn.

Esthetisch

De esthetische drijfveer kenmerkt zich door zijn zoektocht naar balans en harmonie tussen de externe en interne wereld. Iemand met deze drijfveer vindt schoonheid, harmonie en balans erg belangrijk. Ook kan hij of zij intens genieten van een gebeurtenis of ervaring. De esthetische mens wil zichzelf graag optimaal kunnen ontplooiën en lekker in zijn vel zitten.

Kenmerken van uw esthetische drijfveer

Maarten is realistisch en pakt problemen aan. Ook wanneer zaken gevoelig liggen, of de sfeer en harmonie kunnen beïnvloeden.

Maarten is niet bijzonder sfeergevoelig. Zelfs een onaantrekkelijke omgeving vormt geen belemmering voor zijn persoonlijke creativiteit.

Maarten gedijt prima in een omgeving waar nuchterheid de boventoon voert en waar men met beide benen op de grond staat.

Ontwikkelpunten

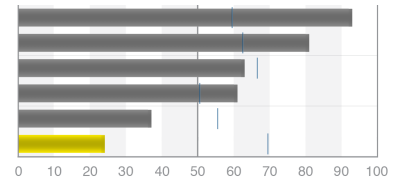
Ook uw neutrale drijfveren kunnen u soms belemmeren in uw rol. Om deze belemmerende invloed te beperken, treft u hieronder een aantal ontwikkelpunten. Beoordeel voor uzelf in welke mate deze ontwikkelpunten uw effectiviteit kunnen verhogen.

Mogelijke ontwikkelpunten vanuit uw esthetische drijfveer

Hij wil problemen graag oplossen, ook als deze de goede sfeer of onderlinge harmonie beïnvloeden. Wanneer hij zich hiervan beter bewust is, zou hij zijn benadering of boodschap hierop aan kunnen passen.

Maarten geeft de voorkeur aan een logische of praktische beredenering. Op mensen met een hoge esthetische drijfveer kan hij soms wat nuchter overkomen.

Maarten stelt bij de inrichting van de werkomgeving vaak minder prioriteit aan de ambiance of de sfeer, maar meer aan efficiëntie, gemak, comfort of kosten.



Uw neutrale laagste (zesde) drijfveer

In dit onderdeel wordt uw laagste, neutrale drijfveer beschreven. Dit is de drijfveer die bij u op de zesde positie komt.

Ook uw laagste neutrale drijfveer heeft, beperkt, invloed op uw motivatie, de acties die u vervolgens onderneemt en welk gedrag u laat zien. Met deze drijfveer hebt u de minste affiniteit. Toch moet deze laagste drijfveer niet worden uitgevlakt; deze levert, net als de vijfde drijfveer, wel degelijk een bijdrage aan waarom u bepaalde dingen wel doet en andere juist niet.

Onder het kopje *Kenmerken van uw drijfveer* leest u een aantal algemene kenmerken die typerend kunnen zijn voor de manier waarop deze drijfveer bij u tot uitdrukking komt. Lees ze door en bepaal voor uzelf welk van de kenmerken voor u het meest herkenbaar zijn.

Sociaal

De sociale drijfveer kenmerkt zich door zijn interesse in anderen en het tonen van betrokkenheid. Iemand met deze drijfveer ondersteunt en helpt graag anderen. De sociale mens vindt relaties erg belangrijk en is gul met zijn tijd en middelen.

Kenmerken van uw sociale drijfveer

Maarten vindt het meestal niet moeilijk om "nee" te zeggen wanneer hij gevraagd wordt te ondersteunen bij zaken die niets bijdragen aan zijn eigen ambities, of die van de organisatie.

Hij is van mening dat resultaten of beloningen verdiend moeten worden. Hij zal dan ook niet snel iets van veel waarde weggeven.

Hij komt het beste tot zijn recht in een wat meer zakelijke werkomgeving, die gericht is op de taak en niet in eerste instantie op de mens.

Ontwikkelpunten

Ook uw neutrale drijfveren kunnen u soms belemmeren in uw rol. Om deze belemmerende invloed te beperken, treft u hieronder een aantal ontwikkelpunten. Beoordeel voor uzelf in welke mate deze ontwikkelpunten uw effectiviteit kunnen verhogen.

Mogelijke ontwikkelpunten vanuit uw sociale drijfveer

Maarten is gericht op zijn persoonlijke interesses en bezigheden. Hierdoor lijkt het soms of hij anderen niet zou willen helpen, waardoor anderen niet snel een beroep op hem zullen doen.

Hij is doorgaans meer taakgericht en vergeet soms persoonlijke aandacht aan de mensen om hem heen te besteden. Hij kan daardoor wat afstandelijker overkomen.

Hij is begaan met zijn naasten, maar steekt doorgaans weinig tijd in goede doelen, vrijwilligerswerk of het ondersteunen van anderen. Hierdoor kan hij soms wat egocentrisch overkomen op anderen die dat wel doen.