

Wat zijn jouw belangrijkste drijfveren?

En die van je medewerkers?

'Een behoefte is onderhandelbaar.'

Waar?

Niet waar?

Dat is Niet Waar! Ieder mens heeft behoeften/drijfveren die *niet* onderhandelbaar zijn. In de basis hebben we allemaal dezelfde drijfveren, echter de mate waarin ze ons gedrag beïnvloeden verschilt. De een heeft veel behoefte aan orde, terwijl de ander meer waarde hecht aan macht.

Wat is wel onderhandelbaar?

De *manier* waarop je een behoefte invult is *wel* onderhandelbaar. Als je weet wat jouw belangrijkste drijfveren zijn en die van je collega/medemens/partner, dan kun je creatief op zoek gaan naar manieren van invulling waardoor je de drijfveren van beide partijen en de gedeelde doelen realiseert.

Doe de test: ontdek jouw belangrijkste drijfveren

Om een idee te krijgen van de persoonlijke behoeften die met name jouw gedrag beïnvloeden, vragen we je de aanwijzingen hieronder op te volgen en de vragenlijst te beantwoorden.

1

Lees elk punt op de vragenlijst door en geef op elke vraag antwoord.

- Elk punt is een uitspraak waarop je op 4 manieren kunt reageren.
 - Sterk oneens (SO)
 - Oneens (O)
 - Eens (E)
 - Sterk eens (SE)
- Omcirkel het antwoord dat het best met je gevoelens overeenkomt.

Tip: Denk niet te lang over elke uitspraak na. Meestal is een intuïtieve reactie het beste en nauwkeurigste antwoord. Bedenk dat er geen goede of foute antwoorden zijn – alleen eerlijke. Hoe eerlijker je antwoordt, hoe meer inzicht je in jezelf zult krijgen.

2

Inventariseer je antwoorden en ontdek welke drijfveren jou het meeste richting geven.

Wat zijn jouw belangrijkste drijfveren?

Geef aan in hoeverre je het eens bent met onderstaande stellingen.

- | | |
|---|-----------|
| 1) Wat ik zo aantrekkelijk vind in mijn functie is dat ik de mogelijkheid heb om mensen van mening te doen veranderen. | SO O E SE |
| 2) Ik doe mijn werk het best en lever de beste resultaten als ik deel uit maak van een team. | SO O E SE |
| 3) Ik voel me het meest op mijn gemak en functioneer het best als ik me op een ding tegelijk kan concentreren. | SO O E SE |
| 4) Ik ben altijd op zoek naar mogelijkheden om mijn kennis, vaardigheden en resultaten te verbeteren. | SO O E SE |
| 5) Het werken met andere mensen vind ik aantrekkelijk. | SO O E SE |
| 6) Ik heb er geen moeite mee om zo nodig druk uit te oefenen op anderen om redelijke "commitments" los te krijgen. | SO O E SE |
| 7) Voor mij is het verkrijgen van een positieve respons heel belangrijk. | SO O E SE |
| 8) Ik ga pas over tot sluiten van een overeenkomst, als ik er voor 100% zeker van ben dat de ander er helemaal klaar voor is. | SO O E SE |
| 9) Ik neem geen risico met een bestaande relatie door iets nieuws of anders aan te bevelen. | SO O E SE |
| 10) Ik vind het vervelend als een ander afdwaalt of plotseling iets anders wilt. | SO O E SE |
| 11) Ik stel het op prijs als collega's mij om advies vragen. | SO O E SE |
| 12) Ik streef er altijd naar het beste uit iedere situatie te halen. | SO O E SE |

Wat zijn jouw belangrijkste drijfveren?

Geef aan in hoeverre je het eens bent met onderstaande stellingen.

13) Ik verlang geen grote commitments van anderen met het risico dat ik hen afschrik; ik vraag bescheiden commitments die allengs groter worden.

SO O E SE

14) Als ik de leiding van het gesprek aan anderen overliet, dan zou ik een stuk minder resultaten boeken.

SO O E SE

15) Ik vind het belangrijk dat anderen me aardig vinden.

SO O E SE

16) Ik wil graag te allen tijde weten waar ik naar toe werk en hoe ik dat zal bereiken.

SO O E SE

17) Ik probeer iets extra's te bieden boven de verwachtingen die andere mensen van me hebben.

SO O E SE

18) Als ik iets presteer waar ik trots op ben, dan wil ik graag dat andere mensen ervan op de hoogte zijn.

SO O E SE

Ga naar de volgende pagina om de resultaten van jouw antwoorden te bekijken en bereken welke drijfveren bij jou een grote rol spelen.

Wat zijn jouw belangrijkste drijfveren?

Resultaten persoonlijke drijfveren

Elke uitspraak in de voorgaande vragenlijst heeft betrekking op een van de categorieën van persoonlijke drijfveren. De resultaten geven je een idee welke sterke persoonlijke behoeften anderen wellicht bij jou opmerken.

Om je resultaten te inventariseren dien je jouw antwoorden op de voorgaande bladzijden hieronder te omcirkelen. Vervolgens tel je de puntentotalen in elke categorie bij elkaar op. Hoe hoger je in elke categorie scoort, hoe sterker die persoonlijke behoefte de neiging heeft in situaties naar voren te komen.

Drijfveer	Vraag	SO	O	E	SE	
Macht	1	1	2	4	5	Totaal:
	6	1	2	4	5	
	14	1	2	4	5	
Realisatie	4	1	2	4	5	Totaal:
	12	1	2	4	5	
	17	1	2	4	5	
Erkenning	7	1	2	4	5	Totaal:
	11	1	2	4	5	
	18	1	2	4	5	
Saamhorigheid	2	1	2	4	5	Totaal:
	5	1	2	4	5	
	15	1	2	4	5	
Orde	3	1	2	4	5	Totaal:
	10	1	2	4	5	
	16	1	2	4	5	
Zekerheid	8	1	2	4	5	Totaal:
	9	1	2	4	5	
	13	1	2	4	5	

Bekijk op de volgende pagina een korte toelichting van iedere drijfveer.

Wat zijn jouw belangrijkste drijfveren?

Wat houdt iedere drijfveer in?

Macht	De behoefte om andere mensen en situaties te beheersen of te beïnvloeden.
Realisatie	De behoefte om resultaat te boeken en verandering te bewerkstelligen.
Erkenning	De behoefte om door anderen gerespecteerd en gewaardeerd te worden.
Saamhorigheid	De behoefte om geestverwanten te hebben, het gevoel te hebben ergens bij te horen en deel uit te maken van een team.
Orde	De behoefte aan definities en structuren.
Zekerheid	De behoefte om risico te vermijden en 'op zeker' te spelen.

Drijfveren beïnvloeden de waarneming en dus de communicatie. Net zoals jij persoonlijke behoeften hebt die je waarneming beïnvloeden, hebben ook je medewerkers persoonlijke behoeften die hun waarneming beïnvloeden.

Tip: Ga in een teammeeting eens met elkaar om tafel en laat alle teamleden de drijfverentest doen. Het helpt jou en je team bewust te maken dat iedereen zijn eigen voorkeuren heeft. Daardoor zal iedereen beter begrijpen waarom bepaald (weerstand)-gedrag regelmatig voorkomt. Door het bespreken hiervan groeit al gauw wederzijds respect, met alle positieve gevolgen van dien.



Als je het leuk en zinvol vindt, dan ontdek je in het boek '**Hoe Krijg Ik Ze Zover**' meer voorbeelden over situaties en de invloed van elkaars drijfveren hierop.