VIPD

interactive performance development

De D-Factor

De invloed van drijfveren op:

- beleid
- competenties



© 2020 VIPD

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Korte leeswijzer

Drijfveren zijn de innerlijke motivatoren van een persoon. Drijfveren zeggen iets over wat mensen werkelijk interesseert, wat ze belangrijk vinden in het leven en waar ze bereid zijn tijd en energie in te stoppen. Drijfveren bepalen daarmee waarom je bepaalde dingen doet.

Drijfveren zetten aan tot actie. Ze zijn belangrijk in hoe iemand prioriteiten stelt, behoeften wil vervullen, en bepalen waarover iemand gepassioneerd is. Drijfveren spelen daarmee een belangrijke rol in het leven en op het werk.

Drijfveren bepalen welke afwegingen iemand maakt voordat hij of zij tot handelen overgaat. Daarmee beïnvloeden drijfveren het beslissingsproces. Zo kan het voorkomen dat de ene persoon veel waarde hecht aan de praktische aspecten van een beslissing, terwijl de ander meer waarde hecht aan sociale aspecten.

Dit boekje geeft u inzicht in wat drijfveren zijn, welke drijfveren er zijn en hoe drijfveren bepalend zijn voor het denken en handelen. Drijfveren kunnen bij iedereen verschillend zijn, en drijfveren zijn nooit goed of fout. Wel kan het zijn dat de ene functie u meer plezier en voldoening brengt dan de andere, en u daarom beter past.

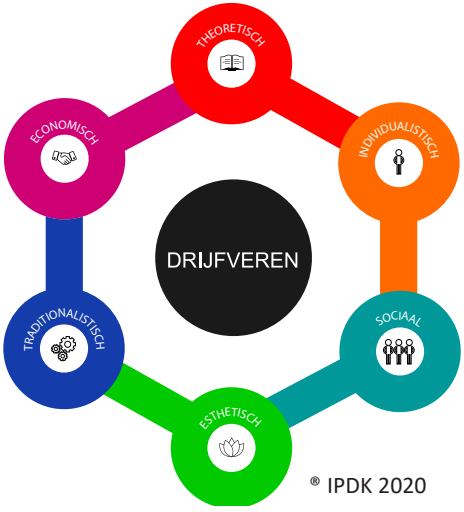
In dit boekje worden de kenmerken beschreven van de uitersten van een drijfveer, om hiermee de verschillende drijfveren inzichtelijk te maken.

Op welke manier zijn drijfveren belangrijk in uw werk?

Bij het behalen van een resultaat als individu of als groep zijn drijfveren van belang. Mensen zijn het meest gemotiveerd, wanneer zij vanuit hun eigen waarden kunnen denken en handelen. Mensen beschikken op dat moment over de benodigde energie voor hun activiteiten, of kunnen er zelfs nog extra energie van krijgen.

Het omgekeerde is ook waar. Wanneer mensen niet kunnen denken en handelen vanuit hun eigen waarden, raken zij eerder gedemotiveerd en gestrest.

Wanneer u meer inzicht heeft in uw eigen drijfveren en die van anderen, zorgt dit voor meer begrip in elkaars standpunten en meningen. Ook weet u duidelijker waardoor uzelf of de ander gemotiveerd wordt of juist niet. Vervolgens kunt u hiermee rekening houden in het dagelijks werk en in besluitvorming.


THEORETISCH
INDIVIDUALISTISCH
SOCIAAL
ESTHETISCH
TRADITIONALISTISCH
ECONOMISCH
DRIJFVEREN

® IPDK 2020

Theoretische drijfveer



Wil weten waarom dingen zijn zoals ze zijn.

Centrale vraag: waar is iets op gebaseerd?

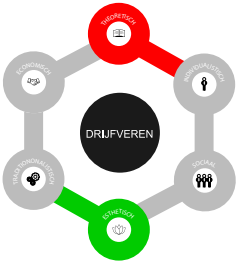
Kenmerken

- Heeft behoefte om kennis op te doen;
- Wil graag leren;
- Heeft de wil om de waarheid te ontdekken;
- Heeft de wil om alles te kunnen verklaren;
- Heeft een nieuwsgierige houding;
- Heeft een toetsende houding;
- Heeft de drang om zaken te begrijpen;
- Luistert naar de hoofdlijnen;
- Geniet van veranderingen.

De favoriete werkgebieden

- Zakelijk onderzoeken;
- Opleiding volgen;
- Gegevens analyseren;
- Kennis delen;
- Werken aan kennis sensitieve onderwerpen.

Is de tegenhanger van de Esthetische drijfveer
Dit betekent dat de rationele, objectieve benadering belangrijker is dan de subjectieve, gevoelsmatige benadering. Kennis en feitelijke argumenten zullen het meest bepalend zijn voor het denken en handelen.



Communiceren met Theoretische drijfveer

Do´s

- Ga even sparren wanneer het onderwerp een raakvlak met hem of haar heeft;
- Draag opbouwende ideeën aan;
- Benut zijn of haar rol als onderzoeker en vraagbaak;
- Kom met goede onderbouwingen.

Don´ts

- Overtuig hem of haar niet met uw intuïtie;
- Bluf niet met kennis over bepaalde zaken;
- Kom niet met subjectieve informatie. Dat vindt hij of zij vaak niet van belang.

Esthetische drijfveer

Wil schoonheid en harmonie ervaren van dingen en mensen; geeft graag uiting aan indrukken, gevoelens en ervaringen.

Centrale vraag: draagt dit bij aan schoonheid, harmonie, gratie of ontplooiing?

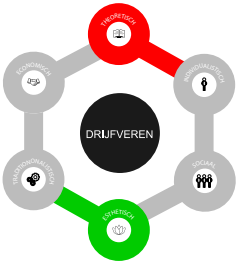
Kenmerken

- Zoekt naar balans en harmonie;
- Is gericht op het intens ervaren van gebeurtenissen in het leven;
- Wordt gepassioneerd door schoonheid, vorm en harmonie;
- Heeft een drang om zichzelf te ontplooien;
- Leeft bij de dag met enthousiasme;
- Wil er graag goed uit zien.

De favoriete werkgebieden

- Dingen beter/mooier/evenwichtiger maken;
- Creativiteit toepassen;
- Zelfontplooing en groepsontwikkeling stimuleren;
- Mogelijkheid tot intuïtief handelen;
- Brainstormen.

Is de tegenhanger van de Theoretische drijfveer
Dit betekent dat wanneer zaken worden beoordeeld, subjectieve argumenten belangrijker zijn dan objectieve argumenten. Uiterlijke kenmerken, zoals schoonheid en symmetrie, worden verkozen boven een theoretische onderbouwing. De behoefte aan evenwicht is sterker dan de behoefte aan kennis.



Communiceren met Esthetische drijfveer

Do´s
- Geef de ruimte voor emoties en creatieve ideeën en oplossingen;
- Maak gebruik van zijn of haar gevoel voor balans;
- Schep een prettige werkomgeving;
- Bied mogelijkheden tot zelfontplooiing en ontwikkeling.

Don´ts
- Creëer geen hierarchie;
- Wees niet vijandig of overheersend;
- Probeer emoties niet buiten te sluiten.

Individualistische drijfveer



Wil invloed, controle en sturing ter bevordering van persoonlijke of andermans ontwikkeling.

Centrale vraag: vergroot dit de persoonlijke invloed, controle en sturing?

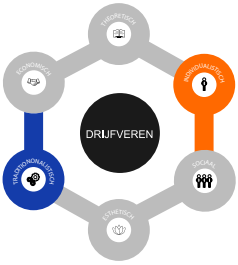
Kenmerken

- Heeft behoefte aan macht, controle en sturing;
- Is toegewijd en volhardend;
- Is ervan overtuigd dat hij/zij het lot zelf in handen heeft;
- Is ervan overtuigd dat hij/zij de koers van zichzelf en anderen kan bepalen;
- Wil graag winnen;
- Is geïnteresseerd in daadkracht en invloed;
- Heeft de drang om de touwtjes in handen te nemen.

De favoriete werkgebieden

- Leiding geven en richting geven;
- De situatie maximaliseren en optimaliseren;
- Vooruitstrevende activiteiten;
- Innovatief en onderscheidend bezig zijn;
- Zelfstandig handelen.

Is de tegenhanger van de Traditionalistische drijfveer
Dit betekent dat het individuele belang wordt verkozen boven het groepsbelang. De overwegingen gericht op uzelf en die een positieve invloed hebben op de eigen positie zullen uiteindelijk het meest bepalend zijn voor het denken en handelen.



Communiceren met Individualistische drijfveer

Do´s
- Geef erkenning voor zijn of haar prestaties;
- Maak de gevolgen voor hem of haar duidelijk;
- Geef hem of haar de mogelijkhed om invloed uit te oefenen;
- Sta open voor zijn of haar denkwijze.

Don´ts
- Neem hem of haar niet de macht uit handen;
- Maak hem of haar niet te afhankelijk;
- Laat de dingen niet op zijn beloop.

Traditionalistische drijfveer



Wil saamhorigheid en zingeving, gericht op gezamenlijke waarden.

Centrale vraag: is dit in overeenstemming met gezamenlijke waarden en principes?

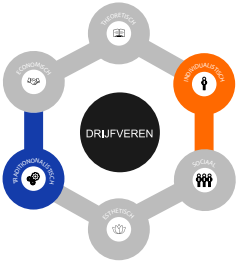
Kenmerken

- Heeft een drang naar eenheid en zingeving;
- Hecht waarde aan principes en richtlijnen;
- Hecht waarde aan een systeem dat richting, zin en inhoud geeft aan het leven;
- Toetst zijn eigen gedrag en dat van anderen aan het systeem;
- Toont respect voor de principes binnen het systeem;
- Laat zich leiden door zijn of haar geweten.

De favoriete werkgebieden

- Processen en procedures;
- Controleren;
- Werken aan de hand van richtlijnen;
- Zeker stellen en waarborgen;
- Nemen van verantwoordelijkheid.

Is de tegenhanger van de Individualistische drijfveer
Dit betekent dat het belang van de groep belangrijker is dan het eigen belang. De overwegingen van de groep die gericht zijn op het creëren van eenheid en saamhorigheid zullen uiteindelijk het meest bepalend zijn voor het denken en handelen.



Communiceren met Traditionalistische drijfveer

Do´s
- Respecteer zijn of haar manier van handelen;
- Werk inzichtelijk en aan de hand van regels en procedures;
- Doe een beroep op zijn of haar verantwoordelijkheidsgevoel;
- Bied ruimte voor eigen intitiatief.

Don´ts
- Ga verantwoordelijkheid niet uit de weg;
- Werk niet chaotisch;
- Ga niet haaks tegen zijn of haar principes in.

Economische drijfveer



Wil alles praktisch en nuttig laten zijn en handelt vanuit het 'voor wat, hoort wat' principe.

Centrale vraag: wat levert dit op?

Kenmerken

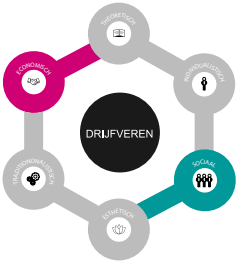
- Heeft een sterke interesse in het gebruikersgemak;
- Is nuchter, concreet en zakelijk;
- Heeft de wil om een win-win situatie te creëren;
- Is effectief in zijn of haar tijdsbesteding;
- Ziet het vermeerderen van geld en bezittingen als een middel voor zekerheid op de lange termijn.

De favoriete werkgebieden

- Creatief oplossen van problemen;
- Maximaliseren van effectiviteit;
- Vooruit denken/commercieel denken;
- Aangaan van uitdagingen;
- Het zoeken van win-win situaties.

Is de tegenhanger van de Sociale drijfveer

Dit betekent dat activiteiten die gericht zijn op effectiviteit en resultaat worden verkozen boven activiteiten die gericht zijn op het helpen en ondersteunen van anderen. De praktische instelling en het 'voor wat, hoort wat' principe zullen uiteindelijk het meest bepalend zijn voor het denken en handelen.



Communiceren met een Economische drijfveer

Do´s

- Kom snel ter zake;
- Focus op kosten en opbrengsten;
- Draag opbouwende ideeën aan;
- Overtuig hem of haar met het benoemen van voordelen.

Don´ts

- Wees niet te langdradig in uw uitleg;
- Overtuig hem of haar niet met uw intuïtie;
- Kom niet met sociale argumenten;
- Kom niet met mitsen, maren of bezwaren.

Sociale drijfveer



Wil goed doen en betrokken zijn bij anderen; gericht op het vermijden van pijn en conflict.

Centrale vraag: is dit van waarde voor anderen?

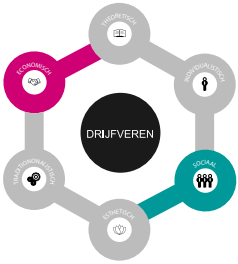
Kenmerken

- Heeft behoefte om het goed te doen en betrokken te zijn bij anderen;
- Richt zich op het vermijden en verhelpen van pijn en conflicten;
- Heeft de neiging om de wereld te verbeteren;
- Is gul met tijd, talenten en middelen naar anderen toe.
- Is onzelfzuchtig en empathisch;
- Zal eerder mensvriendelijke beslissingen nemen dan resultaatgerichte beslissingen;
- Vind het aangaan van relaties en de onderhouden erg belangrijk.

De favoriete werkgebieden

- Anderen ondersteunen;
- Maatschappelijk relevante activiteiten;
- Relaties ontwikkelen en onderhouden;
- Lobbyen en netwerken;
- Onderzoeken en interviewen.

Is de tegenhanger van de Economische drijfveer
Dit betekent dat activiteiten gericht op het helpen en ondersteunen van anderen, worden verkozen boven de activiteiten gericht op effectiviteit en resultaat. De behoefte om een bijdrage te leveren aan het welzijn van andere mensen zal uiteindelijk het meest bepalend zijn voor het denken en handelen.



Communiceren met een Economische drijfveer

Do´s
- Maak de invloed van zijn of haar acties duidelijk;
- Maak zoveel mogelijk gebruik van het sociale element;
- Wees oprecht;
- Speel in op zijn of haar intuïtie.

Don´ts
- Wees niet alleen maar zakelijk;
- Sluit geen mensen buiten;
- Stel geen voorwaarden aan uw handelen.

	Stel u heeft een groot bedrag gewonnen in een loterij. U heeft een miljoen over. Wat doet u hiermee?
Theoretisch	Investeren in het opdoen van kennis, beschikbaar stellen voor onderzoek.
Esthetisch	Het geld inzetten om verder creatief te ontplooien of persoonlijk te ontwikkelen.
Traditionalistisch	Doneren aan een goed doel waar u gepassioneerd over bent en geen extreme veranderingen voor uzelf doorvoeren.
Individualistisch	Iets kopen voor uzelf, iets wat opvalt en waarmee u laat zien wat u in huis heeft.
Economisch	Nuttig besteden door te investeren, ondernemen.
Sociaal	Een groot feest geven, anderen helpen die het wat minder hebben.

Welke televisieprogramma's interesseren u?	**U gaat een nieuwe auto kopen, waar let u op?**
Kennis- en nieuwsprogramma's, quizen.	Is de auto functioneel, compleet en van hoge kwaliteit?
Programma's met make-overs, programma's over architectuur en kunst.	Hoe is de auto vormgegeven? Is er aandacht voor design?
Gezellige familieshows, programma's over bepaalde culturen.	Is de auto een zelfde soort als de vorige?
Sport- of spelprogramma's waarin het resultaat voorop staat.	Is dit de auto die ik altijd had willen hebben en past deze bij mij?
Programma's over succesvolle ondernemers of innovaties.	Hoe is het verbruik? Is het de prijs wel waard?
Programma's waarin emoties een rol spelen, portretten van mensen, interviews.	Is deze auto prettig voor het hele gezin?

Persoonlijke Analyse

Naam: .....

Mijn twee hoogste drijfveren zijn:

1. .....
2. .....

Mijn favoriete werkgebieden zijn:

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....

Mijn aandachtspunten vanuit mijn persoonlijke drijfveren zijn:

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....
5. .....

Tot slot

Wilt u meer weten over drijfveren en bent u door het lezen van dit boekje benieuwd naar uw eigen drijfveren, dan kunt u ook zelf een drijfverenanalyse maken.
Een drijfverenanalyse brengt uw drijfveren op een heldere manier in kaart, op basis van een online vragenlijst in een beveiligde omgeving.
Wanneer zou u een drijfverenanalyse kunnen inzetten?

- Bij persoonlijke ontwikkeling;
- Bij verhoging van de effectiviteit van een team;
- Bij werving en selectie;
- In conflictsituaties;
- In trainingssituaties.

Bent u geïnteresseerd in het maken van een drijfverenanalyse voor uzelf of binnen uw organisatie, dan kunt u deze aanvragen via onze site op www.vipd.nl.

Ons profiel

VIPD is een internationale organisatie die andere organisaties ondersteunt bij performanceverbetering door middel van trainingen, performancemanagement en managementbegeleiding.

Uitgangspunt van handelen is het Interactive Performance Development model (IPD-model®).

Strategisch beleid doorvertalen naar zichtbaar gewenst gedrag. De kern aanpakken, niet symptomen bestrijden, daar staat VIPD voor.
De oplossingen en ondersteunende ICT tools die VIPD biedt volgens dit praktisch inzetbare gedachtegoed, zijn trendsettend, uniek en altijd gericht op concrete prestaties.



Contactgegevens

Stationsstraat 36B
8331 GK Steenwijk

+(31) (0) 521 523 487

info@vipd.nl

www.vipd.nl

www.facebook.com/vipd.nederland/

www.linkedin.com/company/vipd-nederland/