Warum tun Menschen, was sie tun?

Triebfedern sind für das Verhalten, die Energie und Effektivität der Menschen von extremer Bedeutung. Daher ist auch nicht verwunderlich, dass bereits viele zehntausend Menschen Tests gemacht haben, um so ihre Triebfedern kennen zu lernen. Insbesondere in großen, professionellen Organisationen geschieht dies täglich. Es scheint ein überaus effektives Mittel zu sein, wodurch Individuen und Teams besser funktionieren, aber es verstärkt auch die Bindung zwischen Mensch und Organisation. Jedenfalls sind Organisationen, die die Triebfedern ihrer Mitarbeiter berücksichtigen, weitaus attraktivere Arbeitgeber.

RealDrives ist eine funktionale Methode, die Triebfedern zur Veranschaulichung kultureller Muster verwendet, so dass man diese besprechen kann und versteht, warum Menschen das tun, was sie tun, um die Zusammenarbeit in Teams und von Teams miteinander zu verbessern, um zu erklären, wie man Menschen und Gruppen motivieren muss, um dafür zu sorgen, dass man einander besser versteht, für eine effektivere Kommunikation und zur Leitung von Organisationen.

RealDrives in den wesentlichen Punkten

Jeder Mensch, aber auch jede Gruppe stellt bestimmte Triebfedern in den Mittelpunkt. Das hat für das Funktionieren von Teams und Teammitgliedern große Auswirkungen.

RealDrives ist eine starke, auf Triebfedern basierende Methode, die Organisationen dabei hilft, mit Menschen effektiver umzugehen, und die Menschen hilft, in Organisationen effektiver zu sein.

RealDrives ist nicht von einem Tag auf den anderen entstanden. RealDrives hat ein sehr stabiles Fundament, sowohl in wissenschaftlicher Hinsicht als auch, was praktische Erfahrung betrifft. RealDrives stützt sich auf die Erfahrungen, die seine Schöpfer im Laufe der letzten zwanzig Jahre in ihrem Studium der Triebfedern von Hunderten von Organisationen und vielen zehntausend Menschen weltweit gewannen. Auf unserer Website können Sie mehr über die Geschichte der Messungen von Triebfedern lesen.

RealDrives verwendet für jede Triebfeder eine spezifische Farbe. Die Farbauswahl folgt dem in der Literatur allgemein verwendeten Farbcode.

In einem Ergebnis einer RealDrives-Studie kann man nicht nur die interne Motivation oder Präferenz von jemandem ablesen, sondern auch, mit welcher Brille jemand seine Umgebung wahrnimmt und wie jemand Dinge tut und agiert. Anhand eines Ergebnisses einer RealDrives-Studie sieht man ganz genau, wie jemand sein Verhalten seiner Umgebung anpasst.

REAL Drives

zusammenarbeiten in Teams
die Triebfedern nutzen

„Die Muster unserer Triebfedern sind viel variierter, als die meisten Menschen denken."

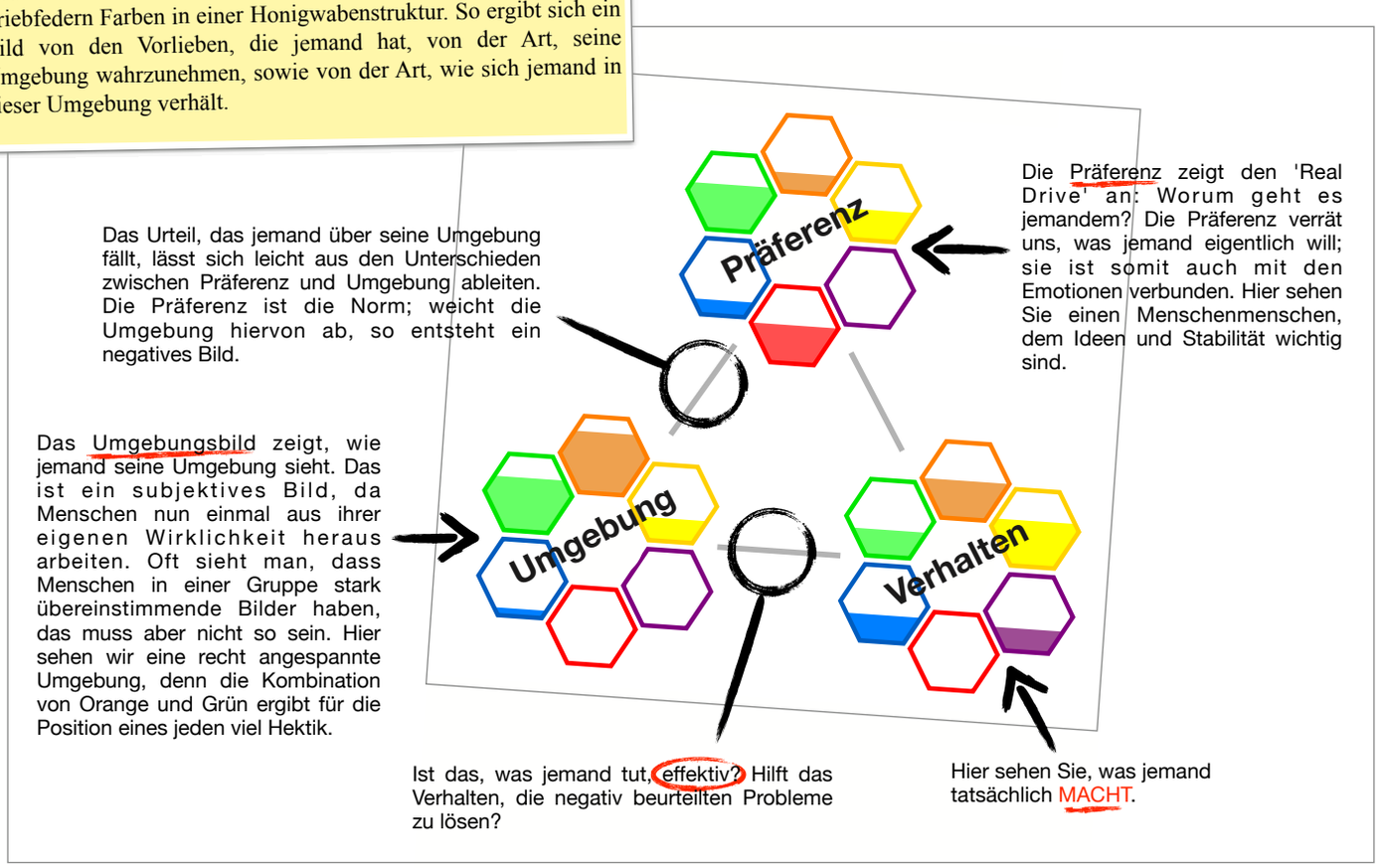
Wie kommt es, dass sich das eine Team vor allem zu Wettbewerb und Leistung angespornt fühlt, während sich das andere Team insbesondere auf Zusammenarbeit und Harmonie konzentriert? Warum beschließt das eine Teammitglied direkt, während ein anderes erst alle Einzelheiten gründlich analysieren will? Und wie kommt es, dass ein Teamleiter mit dem einen Mitarbeiter viel leichter arbeiten kann als mit dem anderen?

Unser Handeln und Denken ist stark von unseren Triebfedern bestimmt. Sie bestimmen, was uns motiviert oder gerade demotiviert. Ein besseres Verständnis der Triebfedern führt dazu, dass wir sowohl unsere Kollegen als auch uns selbst besser begreifen. Außerdem verstehen wir, warum das Gesamtteam so funktioniert, wie es funktioniert. Das gleiche Verständnis hilft uns auch zu begreifen, warum gewisse Team-Aufstellungen in der Praxis gut oder gerade nicht gut funktionieren. Der Aufbau eines Teams fängt daher damit an, dass man beieinander die Triebfedern misst und diese veranschaulicht.

Anhand der individuellen Triebfedern wird für ein Team, eine Gruppe oder Abteilung ein Teamprofil erstellt. Dieses Teamprofil zeigt bevorzugte Verhaltensweisen, gefährliche Stellen und mögliche Entwicklungspunkte. Dies übrigens immer vor dem Hintergrund der Aufgabe, mit der das jeweilige Team betraut ist. Bei der Besprechung des Teamprofils ergibt sich leicht eine Verbindung zu den Profilen der individuellen Teammitglieder. So kann man den individuellen Beitrag zum Team und die damit zusammenhängenden Wirkungen verdeutlichen und diskutieren.

Die Verwendung von RealDrives mitsamt der dazugehörigen Farbsprache führt zu mehr (Selbst-)Verständnis und Selbstbewusstsein. Das ergibt eine bessere Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen Kollegen. Werden die Triebfedern verstanden, dann holen Sie aus sich selbst, Ihren Mitarbeitern und Ihrer Organisation das Beste heraus.

Das RealDrives Dreieck – Ergebnis für eine Einzelperson
RealDrives verwendet zur Wiedergabe der Verteilung der Triebfedern Farben in einer Honigwabenstruktur. So ergibt sich ein Bild von den Vorlieben, die jemand hat, von der Art, seine Umgebung wahrzunehmen, sowie von der Art, wie sich jemand in dieser Umgebung verhält.



Das Urteil, das jemand über seine Umgebung fällt, lässt sich leicht aus den Unterschieden zwischen Präferenz und Umgebung ableiten. Die Präferenz ist die Norm; weicht die Umgebung hiervon ab, so entsteht ein negatives Bild.

Die Präferenz zeigt den 'Real Drive' an: Worum geht es jemandem? Die Präferenz verrät uns, was jemand eigentlich will; sie ist somit auch mit den Emotionen verbunden. Hier sehen Sie einen Menschenmenschen, dem Ideen und Stabilität wichtig sind.

Das Umgebungsbild zeigt, wie jemand seine Umgebung sieht. Das ist ein subjektives Bild, da Menschen nun einmal aus ihrer eigenen Wirklichkeit heraus arbeiten. Oft sieht man, dass Menschen in einer Gruppe stark übereinstimmende Bilder haben, das muss aber nicht so sein. Hier sehen wir eine recht angespannte Umgebung, denn die Kombination von Orange und Grün ergibt für die Position eines jeden viel Hektik.

Ist das, was jemand tut, effektiv? Hilft das Verhalten, die negativ beurteilten Probleme zu lösen?

Hier sehen Sie, was jemand tatsächlich MACHT.

Farben und Triebfedern
mehr Effekt sortieren

„Unser Verhalten resultiert aus einer Konfrontation zwischen unseren Triebfedern und der Wahrnehmung unserer Umgebung.“

RealDrives geht von einem wesentlich anderen Menschenmodell aus, als man dies in der ersten Generation von Ansätzen zur Triebfedererforschung tat. Es wird jetzt nicht mehr angenommen, dass die Triebfedern das menschliche Verhalten bestimmen; der Gedanke, ein Mensch ließe sich in einem Triebfedermuster einfangen, wurde aufgegeben. Nahm man in der ersten Generation stillschweigend an, dass das Triebfedermuster eines Menschen sein Verhalten bestimmt, so legt die zweite Generation ein anderes Menschenbild zugrunde, nämlich das vom Menschen, als jemand, der sich flexibel anpasst.

Menschen haben zwar messbare Triebfedermuster, können jedoch ihr Verhalten leicht an die aktuellen Umstände anpassen. Wille (Triebfedern) und Tun (Verhalten) werden daher getrennt gemessen, zusammen mit einem Bild des Kontext, in dem sich jemand befindet. Das liefert nicht nur äußerst spannende empirische Befunde (bei rund 80% der Menschen weicht das Verhalten von dem ab, was man aufgrund der Triebfedern annehmen müsste), sondern hat auch große Vorteile bei der Beratung und Begleitung von Individuen und Teams.

Ein Problem der ersten Ansatzgeneration lag darin, dass die Messung Menschen und Gruppen erst in einen Rahmen setzte, wodurch die Veränderlichkeit eher ab- als zunahm („Sie sind Orange, aber Sie müssen jetzt wirklich blau handeln.“) Nimmt man an, dass das Verhalten innerhalb des vorgegebenen Kontext flexibel und funktional zu sein hat, erhält das Gespräch mehr Respekt und die Veränderlichkeit nimmt zu. Dadurch eignet sich RealDrives besser als Produkte aus der ersten Generation für Coaching, Steigerung der Teamleistung und Veränderung der Organisation.

Außerdem behandelt RealDrives Widerwille und Energie auf neue, sehr nuancierte Art. Die Triebfederprofile zeigen gut, was Menschen mögen und nicht mögen, was ihnen Energie verleiht oder diese gerade raubt. Dabei handelt es sich allerdings nicht um festliegende Persönlichkeitsmerkmale, wie man in der ersten Generation der Triebfedermodelle annahm, sondern um kontextbezogene Fakten. In jeder Umgebung gibt es etwas, was einem nicht gefällt, und das ist auch gar nicht schlimm. Menschen werden gerade dadurch aktiviert, dass sie etwas wahrnehmen, was nicht zu ihren Triebfedern passt; sie gewinnen Energie, wenn es ihnen gelingt, daran etwas zu ändern. Chaos aktiviert die blaue Triebfeder, ungenutzte Chancen aktivieren die orangefarbene, ein Mangel an Harmonie die grüne Triebfeder. Handelt jemand in einer solchen Situation effektiv, ist alles in Ordnung. Dann verringert sich die Distanz zwischen Triebfeder und Wirklichkeit, und das verleiht einem ein gutes Gefühl. Handeln Menschen aber nicht effektiv und fühlen sich als Opfer ihrer Umgebung, entsteht Energieverlust, was leicht zu Burnout führen kann.

Sechs Triebfedern und sechs damit korrespondierende Farben. Jede Farbverteilung erzeugt ein einzigartiges Muster. Alle Menschen sind verschieden, und jeder Mensch hat sein eigenes Muster. RealDrives verwendet zur Charakterisierung von sowohl Präferenz als auch Wahrnehmung der Umgebung und Verhalten dieselben Farben.

Violett

Die Triebfeder, die für ein Gefühl der Geborgenheit und Sicherheit sorgen und zu diesem ihren Beitrag leisten will. Schlüsselbegriffe: Dienlichkeit, Einheit, Fürsorge.

Rot

Die Triebfeder, die einen eigenen Bereich anstrebt, und die Geschwindigkeit, aber auch Bissigkeit verleiht. Schlüsselbegriffe: Schnell, aufmerksam, unerschrocken.

Blau

Die Triebfeder, die Ordnung und Sicherheit anstrebt. Schlüsselbegriffe: Deutlichkeit, Disziplin, Zuverlässigkeit.

Grün

Die Triebfeder, die das menschliche Maß anstrebt und Harmonie untereinander ins Zentrum rückt. Schlüsselbegriffe: Gleichheit, Offenheit, Teilen.

Orange

Die Triebfeder, die Resultate und Fortschritt anstrebt. Schlüsselbegriffe: Ehrgeiz, Zielstrebigkeit, Flexibilität.

Gelb

Die Triebfeder, die frei analysieren und erkenntnisbedingt handeln will. Schlüsselbegriffe: Wissen, Freiheit, Selbststeuerung, Vision.

RealDrives „machen“ mit Ihrem Team!

Triebfederprofile sind sehr interessant für Individuen, aber auch im Team-Verband liefern die Darstellungen der Triebfedern überaus spannende Erkenntnisse. Mit RealDrives lassen sich die Triebfedern in Teams auf verschiedene Arten darstellen, was dazu führt, dass man leicht erkennen kann, was die Team-Leistung bestimmt oder gerade behindert. Beinahe jedes Team neigt dazu, manches zu übertreiben und anderen Dingen dagegen weniger Beachtung zu schenken.

Im Allgemeinen gilt, dass Teams eine gewisse Vielfalt brauchen, um gut funktionieren zu können. Menschen sind sehr verschieden – und das muss auch so sein. Jedes Team braucht außer Denkern und Machern auch Angreifer und Verteidiger sowie Initiatoren und Leute, die die Aufgabe zu Ende führen. Rechts unten auf der Seite ist ein RealDrives-Scattergramm abgebildet, welches die Verteilung der Teammitglieder in zwei Kategorien veranschaulicht. Oben im Scattergramm sehen wir Teammitglieder, die eher zukunftsorientiert und visionär denken, unten die Teammitglieder, die nüchterner vorgehen und sich eher von ihrer Erfahrung leiten lassen. Rechts finden wir die Strategen, links die Menschen, die Ideen in Prozesse verwandeln.

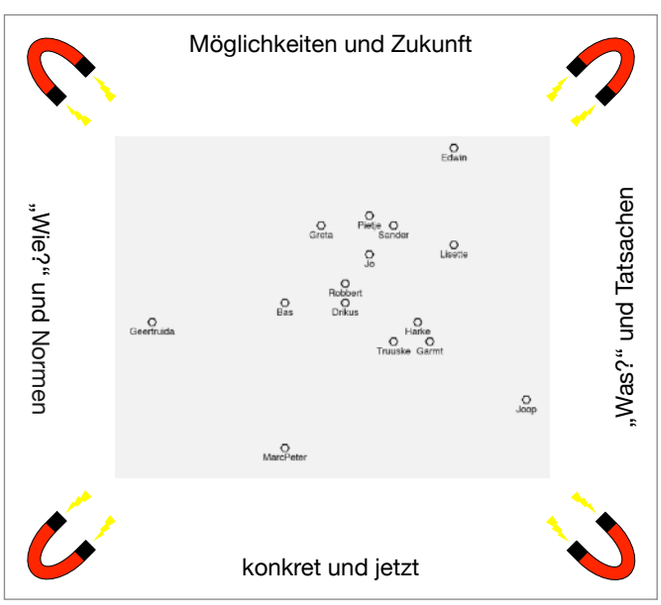
Ein beständiges Team ist breit gefächert, das zeigt die Erfahrung. Probleme entstehen, wenn sich die Menschen zu sehr ähneln oder gerade zu verschieden sind und daher Probleme bei der Kommunikation bekommen.

Allerdings eignet sich kein einziges Team für alle Aufgaben. Jedes Team hat eine Reihe von dominanten Triebfedern, die der Energie des Teams den Weg weisen. Passt die Aufgabe des Teams zu seinen Triebfedern, dann geschehen die Dinge meistens problemlos. Das ist aber lange nicht immer der Fall. In solchen Situationen liefern die Ergebnisse der RealDrive-Studien praktische Hinweise, wie man Dinge verbessern kann.

„Kennt man nur die Triebfedern des anderen, führt dies schon zu mehr gegenseitigem Verständnis und größerer Toleranz untereinander.“

„RealDrives steigert die Leistung durch Verbesserung der Effektivität von Mitarbeitern und Teams.“

„Besprechen Sie die Zusammenarbeit unter dem Gesichtspunkt gegenseitiger Ergänzung und inhärenter Fallstricke!“



www.realdrives.com

ⓒ 2024

RealDrives ist Eigentum von DRIVES4ALL bv, ein Betrieb, der sich auf die Entwicklung und Nutzung von Instrumenten konzentriert, welche Organisationen dabei helfen, mit Menschen einen effektiveren Umgang zu pflegen, und Menschen helfen, in Organisationen effektiver zu sein. Zwecks inhaltlicher Unterstützung und zum Verkauf seiner Produkte arbeitet DRIVES4ALL bv mit einem aus Partnern und zertifizierten Beratern bestehenden Netzwerk.

Ihr RealDrives partner: