



waarom doen mensen wat ze doen?

Drijfveren hebben een enorme betekenis voor het gedrag, de energie en de effectiviteit van mensen. Het is dan ook niet vreemd dat alleen al in Nederland vele tienduizenden mensen tests hebben gedaan om hun drijfveren te leren kennen. Vooral in grote, professionele organisaties gebeurt dat dagelijks. Het blijkt een uiterst effectief middel om individuen en teams beter te laten functioneren, maar ook versterkt het de binding tussen mens en organisatie. Organisaties die rekening houden met de drijfveren van hun medewerkers zijn immers aantrekkelijkere werkgevers.

RealDrives is een krachtige methodiek op basis van drijfveren om menselijk handelen te doorgronden en te veranderen. RealDrives werkt net zo goed voor individuen als voor teams en organisaties. RealDrives is beschikbaar in meerdere talen en is zeer goed toepasbaar in internationale of multiculturele settings. RealDrives maakt gebruik van een online instrument waarmee snel en eenvoudig drijfveren van individuen en groepen in kaart kunnen worden gebracht.

RealDrives op hoofdpunten

Ieder mens, maar ook iedere groep stelt bepaalde drijfveren voorop. Dat heeft grote implicaties voor het functioneren van managers, teams en teamleden.

Met RealDrives worden drijfveren in beeld gebracht, dat helpt teams en organisaties effectiever om te gaan met mensen, en helpt mensen effectiever te zijn in teams en organisaties.

RealDrives is niet van de ene op de andere dag ontstaan. De onderbouwing van RealDrives is, zowel wetenschappelijk als vanuit praktijkervaring zeer stevig. RealDrives bouwt voort op de ervaring die de makers ervan in de afgelopen twintig jaar opdeden bij het in beeld brengen van drijfveren van honderden organisaties en vele tienduizenden mensen wereldwijd. Over de geschiedenis van drijfveermetingen kunt u meer lezen op onze website.

RealDrives gebruikt voor iedere drijfveer een specifieke kleur. Met de keuze van de kleuren is aangesloten op de kleurcode, zoals die algemeen in de literatuur wordt gebruikt.

De grote kracht van RealDrives is, dat het een kleurentaal creëert die niet alleen persoonlijke trekken, maar ook waarnemingen en gedrag kan kenschetsen. Iemand kan dus sterk Blauwe drijfveren hebben, zijn omgeving als enorm Oranje waarnemen, en zich wat Rood gedragen. Wie de kleurentaal kent, begrijpt het direct.



samenwerken in teams

sturen op drijfveren

"Onze drijfveerpatronen hebben veel meer variatie dan de meeste mensen denken."

Wat zorgt ervoor dat het ene team zich overwegend uitgedaagd voelt tot competitie en presteren, terwijl het andere team vooral gericht is op samenwerking en harmonie? Waarom neemt het ene teamlid direct beslissingen, terwijl een ander teamlid eerst alle details grondig wil analyseren? En hoe komt het dat een teamleider met de ene medewerker veel makkelijker kan werken dan met de andere?

Ons handelen en denken wordt sterk bepaald door onze drijfveren. Ze bepalen wat ons motiveert of juist demotiveert. Een beter inzicht in die drijfveren zorgt voor een beter begrip van zowel onze collega's als van onszelf. En krijgen we inzicht in waarom het gehele team functioneert zoals het functioneert. Dat zelfde inzicht helpt ons ook te begrijpen waarom bepaalde teamsamenstellingen goed of juist niet goed in de praktijk functioneren. Daarom begint teambuilding met het meten en inzichtelijk maken van elkaars drijfveren.

De RealDrives driehoek - uitslag van een individu

RealDrives gebruikt kleuren in een honingraatstructuur om de verdeling van de drijfveren weer te geven. Aldus wordt een beeld gegeven van iemands voorkeuren, van de manier waarop iemand zijn of haar omgeving waarneemt, en van de manier waarop iemand zich in die omgeving gedraagt.

Het omgevingsbeeld is de context: hoe je je omgeving ziet. Dat is een subjectief beeld, want mensen werken nu eenmaal vanuit hun eigen werkelijkheid. Vaak zie je wel dat mensen in een groep sterk overeenkomstige beelden hebben, maar dat hoeft niet. Hier zien we een hele drukke omgeving, want de combinatie van Oranje en Groen geeft veel drukte over ieders positie.

Op basis van de individuele drijfveren wordt een teamprofiel voor een team, groep of afdeling gemaakt. Dit teamprofiel geeft inzicht in voorkeursgedrag, valkuilen en mogelijke ontwikkelpunten. Overigens, steeds tegen de achtergrond van de taak van het betreffende team. Tijdens de bespreking van het teamprofiel kun je gemakkelijk de link naar de profielen van de individuele teamleden leggen. Daardoor worden de individuele inbreng in het team en de daarmee samenhangende effecten duidelijk en bespreekbaar gemaakt.

Inzet van RealDrives en de bijbehorende kleurentaal leidt tot meer (zelf)begrip en zelfbewustzijn. Dit zorgt voor betere communicatie en samenwerking tussen collega's. Inzicht in drijfveren zorgt ervoor dat u het beste uit uzelf, uw medewerkers en uw organisatie haalt.

De voorkeur is het doel: wat je eigenlijk wil en geeft de 'real drive' weer. De voorkeur vertelt ons wat iemand eigenlijk wil, en is dus ook verbonden met de emoties. Hier zie je een mensenmens voor wie ideeën en een stevig tempo belangrijk zijn.

Bij het gedrag staat hoe je je gedraagt. Daar staat wat of hoe iemand feitelijk doet. In de verschillen tussen omgeving en gedrag kan je aflezen hoe effectief iemand is.

Het verschil tussen je voorkeur en beeld van je omgeving, tussen je doel en je context zit je oordeel verborgen. De voorkeur is de norm, en als de omgeving daarvan afwijkt ontstaat een negatief beeld.



kleuren en drijfveren meer effect sorteren

"Ons gedrag komt voort uit de confrontatie tussen onze drijfveren en de perceptie van onze omgeving."

RealDrives gaat uit van een fundamenteel ander mensmodel dan eerste generatie benaderingen van drijfveren. Niet langer wordt verondersteld dat drijfveren menselijk gedrag bepalen; de gedachte dat je een mens kunt vangen in een drijfverenpatroon is verlaten. Waar in de eerste generatie stilzwijgend werd aangenomen dat het drijfverenpatroon van een mens bepalend is voor zijn gedrag, gaat de tweede generatie van een ander mensbeeld uit, namelijk dat van de mens als flexibele aanpasser.

Mensen hebben wel meetbare drijfverenpatronen, maar ze kunnen hun gedrag makkelijk aan de actuele omstandigheden aanpassen. Het willen (de drijfveren) en het doen (het gedrag) worden daarom los van elkaar gemeten, tezamen met een beeld van de context waarin iemand zich bevindt. Dat biedt niet alleen uiterst boeiende empirische bevindingen (zo'n 80% van de mensen vertoont gedrag dat anders is dan de drijfveren zouden doen veronderstellen), maar heeft ook grote voordelen in advisering en begeleiding van individuen en teams.

Een probleem van de eerste generatie benaderingen was immers, dat de meting eerst mensen en groepen in een frame plaatste, waardoor de veranderbaarheid eerder afnam dan toenam ("u bent oranje, maar u moet nu echt blauw gaan doen"). Door te veronderstellen dat gedrag flexibel en functioneel moet zijn binnen de gegeven context, wordt het gesprek respectvoller en de veranderbaarheid groter. Dat maakt RealDrives in de praktijk veel geschikter voor coaching, verbetering van teamperformance en organisatieverandering dan producten uit de eerste generatie.

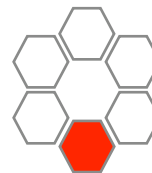
RealDrives heeft daarnaast een nieuwe genuanceerde benadering van afkeer en energie. De drijfveerprofielen geven een goede indicatie wat mensen prettig en onprettig vinden, en waar ze energie van krijgen of juist de energie in verliezen. Dat is echter geen vast persoonlijkheidskenmerk, zoals in eerste generatie benaderingen van drijfveren werd verondersteld, maar meer een contextueel gegeven. In iedere omgeving is er wel iets wat niet bevalt, en dat is ook helemaal niet erg. Mensen raken juist geactiveerd als ze iets waarnemen wat niet past bij hun drijfveren, en krijgen energie wanneer ze erin slagen daar wat aan te doen. De blauwe drijfveer wordt geactiveerd door chaos, de oranje drijfveer door onbenutte kansen, de groene drijfveer door een gebrek aan harmonie. Als iemand in zo'n situatie effectief handelt is er niets aan de hand. Dan wordt de kloof tussen drijfveer en werkelijkheid verkleind, en dat geeft een goed gevoel. Maar als mensen niet effectief handelen en zich slachtoffer van hun omgeving gaan voelen, ontstaat energieverlies en ligt burn-out op de loer.

Zes drijfveren en zes corresponderende kleuren. Iedere verdeling van kleuren geeft een uniek patroon. Alle mensen zijn verschillend en ieder mens heeft zijn eigen patroon. RealDrives gebruikt dezelfde zes kleuren om zowel voorkeur, als beeld van omgeving en gedrag te kenmerken.



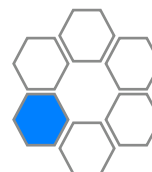
paars

De drijfveer die wil zorgen en bij wil dragen aan een gevoel van geborgenheid en veiligheid. Sleutelwoorden: dienstbaarheid, eenheid, zorgzaamheid.



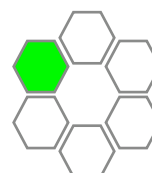
rood

De drijfveer die streeft naar een eigen domein en snelheid maar ook felheid geeft. Sleutelwoorden: snel, alert, onverschrokken.



blauw

De drijfveer die streeft naar orde en zekerheid. Sleutelwoorden: duidelijkheid, discipline, betrouwbaarheid.



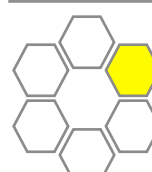
groen

De drijfveer die de menselijke maat nastreeft en onderlinge harmonie voorop stelt. Sleutelwoorden: gelijkheid, openheid, delen.



oranje

De drijfveer die streeft naar resultaten en vooruitgang. Sleutelwoorden: ambitie, doelgerichtheid, flexibiliteit.



geel

De drijfveer die in vrijheid wil analyseren en wil handelen vanuit inzicht. Sleutelwoorden: kennis, vrijheid, zelfsturing, visie.

drijfveren meten met RealDrives

Wat drijft mensen? Het antwoord op die vraag is essentieel om jezelf en anderen te begrijpen, en een bron van succes. Ieder mens is op zijn of haar eigen manier gedreven. Aan drijfveren is niets esoterisch. Ze zijn meetbaar, en je kunt er effectief gedrag mee verklaren én voorspellen. Al in de jaren '50 van de vorige eeuw was het Abraham Maslow die zag dat mensen altijd gedreven zijn om hun behoeften te vervullen, maar dat die behoeften heel verschillend kunnen zijn. De psycholoog Clare W. Graves was degene die erin slaagde verschillende menselijke drijfveren te onderscheiden en deze statistisch te isoleren.

Met RealDrives kun je de drijfveren van individuen en groepen meten. In een RealDrives uitslag zie je niet alleen het drijfverenpatroon, maar ook hoe mensen en groepen naar hun omgeving kijken, en hoe zij hun gedrag aanpassen aan die omgeving.

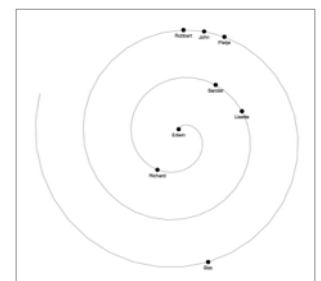
RealDrives is uitermate geschikt om:

1. cultuurpatronen inzichtelijk en bespreekbaar te maken
2. de onderlinge samenwerking in en tussen teams te verbeteren
3. beter te begrijpen hoe je mensen moet motiveren
4. de communicatie effectiever te maken
5. te snappen waarom mensen doen wat ze doen
6. de organisatie beter te laten functioneren
7. leiderschap te professionaliseren

Een RealDrives uitslag vormt ook een goed uitgangspunt bij een individueel coachingstraject. Tussen de drie meetvelden van RealDrives liggen drie coachingsvragen: "is dit een omgeving die bij je past?", "voel je je lekker bij dit gedrag?" en "werkt dit gedrag in deze omgeving?". De diepere coachingsvraag luidt: "waarom doe je het op deze manier?"

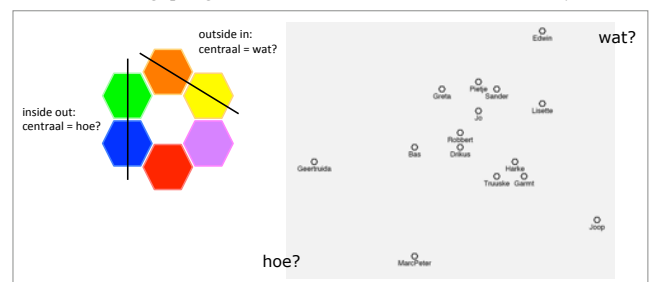


Boven: RealDrives-trainers en grote klanten krijgen een eigen online box om tests uit te zetten en uitslagen op te halen. Voor ieder individu is er naast de grafisch uitslag ook een uitgebreid op de persoon toegesneden rapport.



Links: de uitslag voor de groepscultuur, geen rekenkundig gemiddelde maar een algoritme dat rekening houdt met groepsdynamiek en verhoudingen. Rechts: de klik-spiraal, wie werken makkelijk met elkaar samen?

Onder: per groep zijn verschillende scattergrammen op te roepen, die exact aangeven waar iedereen staat ten opzichte van elkaar. Zo zie je bijvoorbeeld in één oogopslag wie de *wat-denkers* en wie de *hoe-denkers* zijn.



www.realdrives.com

© 2014

RealDrives en het gelijknamige drijfveren meetproduct zijn eigendom van Hatchfund.nl bv. Het boek Drijfveren van Hans Versnel & Machiel Koppenol (ISBN 9789043029797) gaat dieper in op hoe drijfveren werken en geeft inzicht in de logica en de gebruikte wetmatigheden achter RealDrives.

