



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

12 Driving Forces™

Victor Voorbeeld

Licentiehouder:

TTI Success Insights Benelux

Laan van Vlaanderen 323

1066 WB Amsterdam

T: +31(0)20-6979636 - F: +31(0)20-4511440

E: info@ttisi.nl - I: www.ttisi.nl



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®
BENELUX



Meer inzicht in wat ons drijft

De vraag waardoor wij mensen, los van basaal humane en biologische behoeften, werkelijk gemotiveerd worden, vormde voor de Duitse filosoof en psycholoog Eduard Spranger het uitgangspunt voor zijn classificatie van drijfveren. Hij definieerde zes attitudes die de basis vormden voor de zes Drijfveren van TTI Success Insights: Intellectueel, Zakelijk, Esthetisch, Sociaal, Individualistisch en Ideëel.

Intussen heeft de tijd niet stilgestaan en dienen zich nieuwe inzichten aan. Zo heeft TTI Success Insights door onderzoek aangetoond dat vermijding, net als aantrekkingskracht, een sterke impact kan hebben op onze keuzes en acties. Vanuit deze wetenschap is zij opnieuw naar de zes drijfveren van Spranger gaan kijken. Iedere drijfveer is door TTI Success Insights vertaald naar een spectrum waarvan de beide uitersten beschreven worden. Ter illustratie, de Intellectuele drijfveer. Wat beweegt ons als we veel waarde hechten aan het ratio en kennis? Versus wat beweegt ons als we meer afgaan op gevoel en praktijk? Daarmee onderscheidt TTI Success Insights 12 Driving Forces, triggers die onze handelingen en beslissingen mede richting geven.

Met deze analyse kunt u ontdekken welke Driving Forces voor u belangrijk zijn in werk, loopbaan en leven. Wat u werkelijk boeit en in beweging zet. Welke unieke kwaliteiten en gezichtspunten u te bieden heeft die van toegevoegde waarde zijn in uw (werk)omgeving. Dit helpt om voldoening te vinden of te houden in de dingen die u doet.

Besteed vooral aandacht aan uw top 4 Driving Forces. Deze triggers hebben een grote invloed op uw gedachten, handelingen en keuzes. Ze motiveren u op een positieve manier om in actie te komen. Om de dingen te doen die u energie geven. Soms wordt u 'negatief' door ze geprikkeld, bijvoorbeeld als u lang in een situatie of omgeving verkeert die conflicteert met de behoeftes waarmee ze gepaard gaan. Ook uw nummer 5 t/m 8 kunnen, afhankelijk van de situatie, een rol spelen in uw handelen maar veel bescheidener dan uw top 4. Driving Forces nummer 9 t/m 12 laten u, in meer of mindere mate, koud. Soms kunnen ze zelfs afkeer, stress en vermijding veroorzaken als u moet acteren in een rol of omgeving waarin ze een prominente rol spelen.

Lees deze analyse goed door. Leg haar weg. Reflecteer. Lees haar opnieuw. U zult merken dat de zelfkennis die u opdoet u helpt om:

- te begrijpen welke rol uw Driving Forces spelen in uw leven, uw relaties, uw loopbaan
- om uw Driving Forces positief voor u te laten werken in relaties en in uw prestaties in de werkomgeving
- zin en richting te geven aan uw leven, wat kan leiden tot (nog) meer voldoening in leven en loopbaan.



Algemene Kenmerken

Deze rapportage is tot stand gekomen op basis van uw antwoorden op de vragenlijst. Dit hoofdstuk biedt inzicht in wat u werkelijk beweegt en helpt u te begrijpen waarom u de dingen doet die u doet. Het geeft u, onder andere, de kans te ontdekken waar u energie van krijgt en blij van wordt in werk, loopbaan en leven. Maar ook in wat voor werkcultuur u zich thuis voelt, en welke unieke toevoegde waarde u een organisatie te bieden heeft.

Victor vindt het niet zo prettig om 'afhankelijk' te zijn van anderen, tenzij het mes aan twee kanten snijdt. Hij kan de gevoelens van anderen naast zich neerleggen, als dat zakelijk of professioneel gezien beter uitkomt. Hij laat geen kansen onbenut; hij ziet snel welke mensen, middelen, en ideeën hem van nut kunnen zijn. Hij hecht veel waarde aan een goede verslaglegging en documentatie van een kennisproces. Victor vindt het belangrijk om goed na te denken over de theoretische kant van een probleem, en om vragen te stellen teneinde te kunnen helpen het probleem op te lossen. Hij ziet zichzelf als een intellectueel gedreven persoon, en zal geen kans onbenut laten om nieuwe informatie aan te dragen in het team en de organisatie. Als de middelen beperkt zijn, kan Victor heel inventief worden. Hij heeft waarschijnlijk de eigen financiële en materiële wensen, behoeftes en doelen voor zichzelf op een rijtje staan. Hij zal lang en hard werken om ze te verwezenlijken. Hij gaat vrij en creatief om met het interpreteren van kaders en systemen en neemt alleen die aspecten over waar hij het voordeel van ziet. Routinetaken vormen voor Victor vooral een uitdaging; hij zoekt altijd naar nieuwe methoden om ze anders uit te voeren. Als een situatie Victor niet echt raakt of bezighoudt, dan ziet hij weinig reden om controle uit te oefenen. Hij kan persoonlijke issues doorgaans goed verbloemen, en richt zich in veel situaties vooral op doorgaan met zijn professionele taken.

Victor richt zijn aandacht vooral op de vraag: wat kan ik hiermee? Ongeacht of het mensen, dingen, of ideeën betreft, hij moet het gevoel hebben dat hij er iets aan heeft. Hij is van mening dat je het zakelijke nooit persoonlijk moet opvatten. Als hij zich voor een uitdaging geplaatst ziet, zal hij zich eerder richten op het verzamelen van informatie dan dat hij op onderbuikgevoel afgaat. Hij geeft niet op en gaat door met onderzoeken en uitzoeken totdat hij alle informatie boven tafel heeft. Het is een sport voor Victor om vindingrijke oplossingen te vinden die maximaal rendement opleveren. Vanwege zijn ondernemende natuur is Victor gevoelig voor het verspillen van tijd, middelen en kansen. Hij denkt graag buiten vaste kaders. Hij zal uit meerdere systemen die elementen selecteren waar hij het nut van inziet. Victor kan de behoefte voelen een bijdrage te leveren die een blijvende impact heeft, ook als hij ergens vertrokken is. In sommige situaties zal Victor tot het uiterste gaan om te winnen, of om de uitkomst te



Algemene Kenmerken

bepalen. Over het algemeen wordt Victor's productiviteit niet beïnvloed door een onplezierige of onaangename omgeving. Hij kijkt zowel naar het doel als de presentatie van een project.

Victor vindt het belangrijk om zaken goed te scheiden zodat hij zich kan richten op wat er moet gebeuren. Hij voelt zich prettig in situaties die hem de vrijheid bieden zijn eigen lot te bepalen. Als hij de keuze heeft, dan gaat Victor voor het opdoen van nieuwe ervaringen. Hij richt zich op het stroomlijnen van processen ten bate van de efficiëntie. Bijdragen aan meer kennis over een onderwerp is voor hem belangrijker dan de concrete toepassing van kennis. Hij hecht veel waarde aan het raadplegen van verschillende actuele bronnen. Hij vindt dat je iets moet verdienen in plaats van het te krijgen. Iedereen kan hard werken als hij of zij maar wil. Hij vindt het belangrijk om zakelijke of professionele beslissingen ten aanzien van mensen te nemen zonder persoonlijke gevoelens een al te grote rol te laten spelen.



Uw Driving Forces: Top 4

Uw top 4 Driving Forces vormen samen een cluster aan triggers die u in beweging zetten en motiveren tot acties, beslissingen en handelingen. Door u te richten op dit cluster krijgt u een duidelijk beeld van de dingen waar u werkelijk energie van krijgt in leven en loopbaan. Kies uit de vier hieronder de Driving Force die voor u het zwaarste weegt. Bekijk hoe de andere drie deze Driving Force aanvullen of ondersteunen. En stel uzelf de belangrijke vraag: hoe komt dit cluster aan bod in mijn leven en werk?

1. Selectief - De behoefte om tijd, middelen en aandacht selectief aan anderen te besteden. Mensen met deze instelling helpen anderen als zij daar zelf het nut van inzien, in relatie tot een gegeven doel, afspraak of vraag.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



100

2. Onderzoekend - De gedrevenheid om (nieuwe) kennis te vergaren. Mensen met deze instelling zijn nieuwsgierig naar de feitelijke waarheid, willen zaken zelf onderzoeken, toetsen, bevragen en zijn nooit uitgeleerd.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



100

3. Doelmatig - De gedrevenheid om efficiëntie en rendement centraal te stellen. Mensen met deze instelling verwachten concrete resultaten, besparingen of winst in ruil voor hun investeringen in tijd, energie, talent en middelen.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



83

4. Ontvankelijk - De behoefte om nieuwe ideeën, methoden en mogelijkheden te verkennen en implementeren. Mensen met deze instelling voelen zich vrij per situatie te bepalen wat ze ergens van vinden en zoeken de nuance.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



83



Uw Driving Forces: Situationeel

Driving Forces 5 t/m 8 vormen samen een zogenoemd situationeel cluster. Deze 4 Driving Forces spelen een rol, afhankelijk van de situatie waarin u zich bevindt. Soms zullen ze uw acties en keuzes beïnvloeden, bijvoorbeeld wanneer u een (tijdelijke) rol vervult waarin het nodig is dat u dit cluster aanspreekt. Als u in het gezelschap verkeert van mensen voor wie dit cluster belangrijk is. Of als uw top 4 vervuld is en u de ruimte heeft ook aan dit cluster aandacht te geven.

5. Bepalend - De gedrevenheid om je als individu te onderscheiden en zelf de touwtjes in handen te houden. Voor mensen met deze instelling zijn keuzevrijheid, ambitie, invloed en status belangrijke concepten.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



67

6. Nuchter - De behoefte om de omgeving op basis van functionaliteit en tastbaarheid te beschouwen. Voor mensen met deze instelling weegt wat zij concreet kunnen waarnemen en benoemen, zwaarder dan wat zij eventueel voelen.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



67



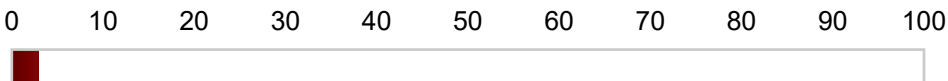
Uw Driving Forces: Onverschillig

Driving Forces 9 t/m 12 vormen samen uw zogeheten onverschillige cluster. U haalt weinig voldoening uit rollen, taken, activiteiten of gesprekken waarbij een beroep wordt gedaan op een van de onderstaande Driving Forces. In sommige situaties kunt u zelfs allergisch reageren op dit cluster. Bijvoorbeeld als u te veel of te lang in een omgeving of cultuur verkeert waarin dit cluster de boventoon voert.

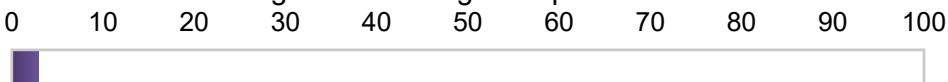
7. Standvastig - De gedrevenheid om een leidraad te volgen die leven en werk inhoud, zin en richting geeft. Mensen met deze instelling vinden het prettig hun handelingen te kunnen toetsen aan regels, principes, uitgangspunten en methoden die hun waarde bewezen hebben.



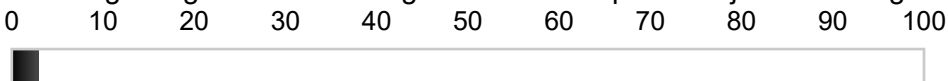
8. Functioneel - De behoefte om eerdere ervaringen en gevoel als kennisbronnen in te zetten. Mensen met deze instelling zoeken functionele kennis als dat nodig is om een concrete taak in te vullen of een gegeven doel te halen.



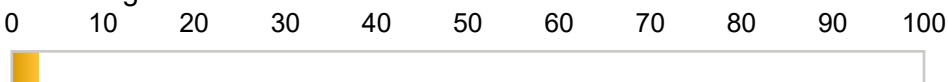
9. Belevend - De gedrevenheid om subjectieve ervaringen, belevingen en gevoelens centraal te stellen. Mensen met deze instelling streven balans na, een situatie waarin hun binnenwereld in harmonie is met de buitenwereld en het geheel der dingen klopt.



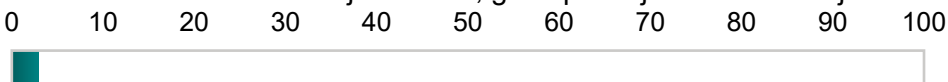
10. Ondersteunend - De behoefte om in een ondersteunende rol een bijdrage te leveren aan een gezamenlijk resultaat. Voor mensen met deze instelling weegt het teambelang zwaarder dan persoonlijke erkenning.



11. Belangeloos - De behoefte om bij te dragen aan een groter doel, zonder dat daar iets tegenover hoeft te staan. Mensen met deze instelling vinden het fijn als hun inspanningen tot iets goeds leiden, zonder daar iets voor terug te verwachten.



12. Altruïstisch - De gedrevenheid om anderen te helpen en te ondersteunen. Mensen met deze instelling worden blij als anderen, vooral ook mensen die het moeilijk hebben, geholpen zijn mede dankzij hun inzet.



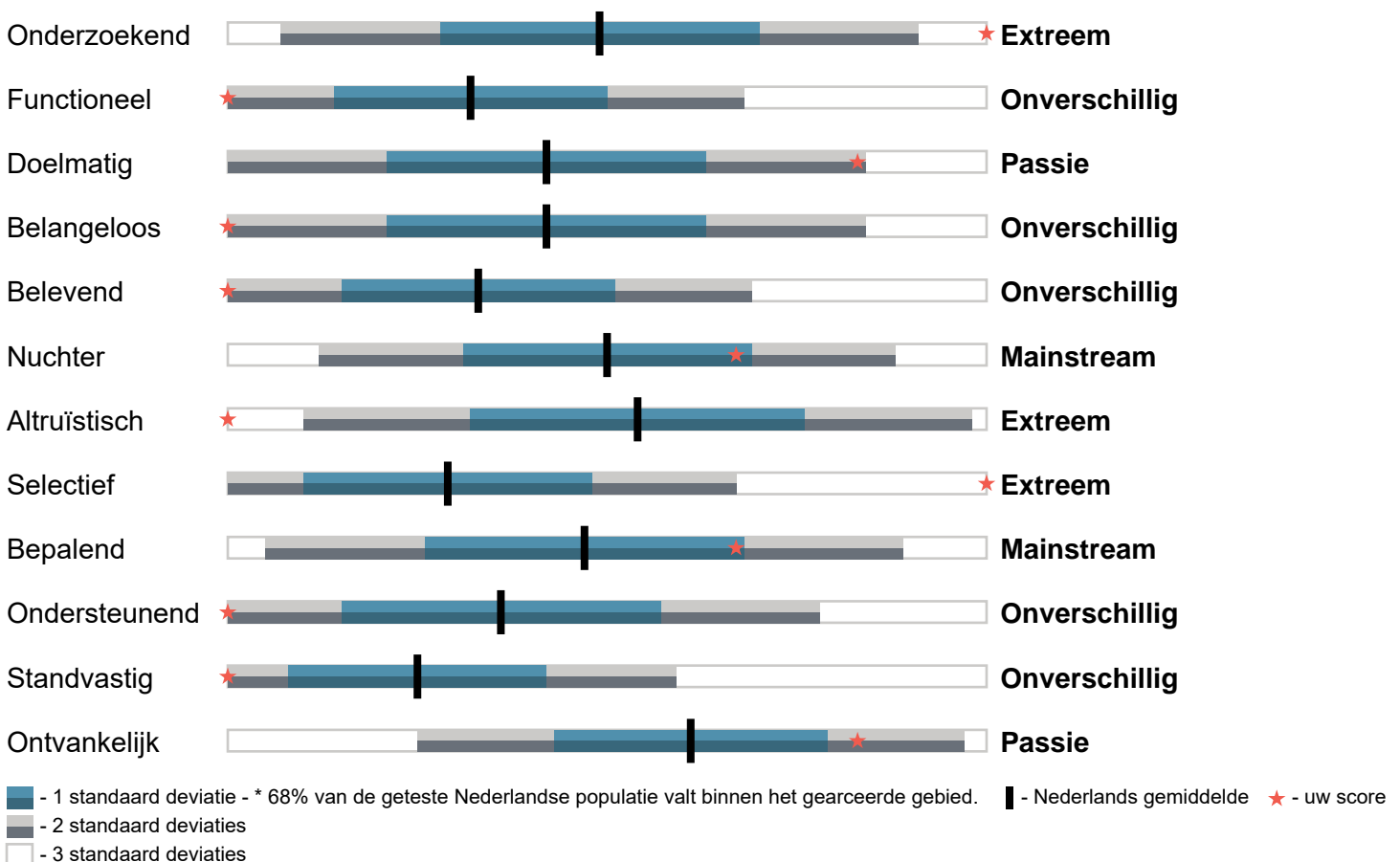


Bewustwording

Wanneer we tussen mensen verkeren die door hetzelfde gedreven worden als wijzelf, voelen we ons doorgaans prettig en op ons gemak. We voelen ons thuis in de groep. Maar in tal van situaties krijgen we juist te maken met mensen met een (heel) ander pakketje Driving Forces. Dit kan soms tot stress en conflicten leiden. Een dieper inzicht in de verschillen tussen onszelf en anderen maakt dat wij vanuit dat begrip kunnen handelen en zodoende effectiever met anderen kunnen omgaan.

In dit hoofdstuk geven we middels normen en vergelijkingen aan, hoe uw 12 Driving Forces zich verhouden tot het gemiddelde van de normgroep (populatie). Het gearceerde gebied is representatief voor 68% van de populatie van werkende Nederlanders tussen de 18 en 65 jaar oud. Scores binnen dit gebied wijken maximaal één standaarddeviatie af van het gemiddelde. Hoe verder naar links of naar rechts, hoe verder u zich af beweegt van het gemiddelde. Hoe verder van het gemiddelde, hoe duidelijker uw voorkeur voor of afstand tot de betreffende Driving Force gevoeld of opgemerkt kan worden. Door uzelf én door anderen. Bewustwording op dit vlak kan bijdragen aan meer begrip voor uzelf en anderen. Een goede basis voor wederkerige en bevredigende relaties in de werkomgeving!

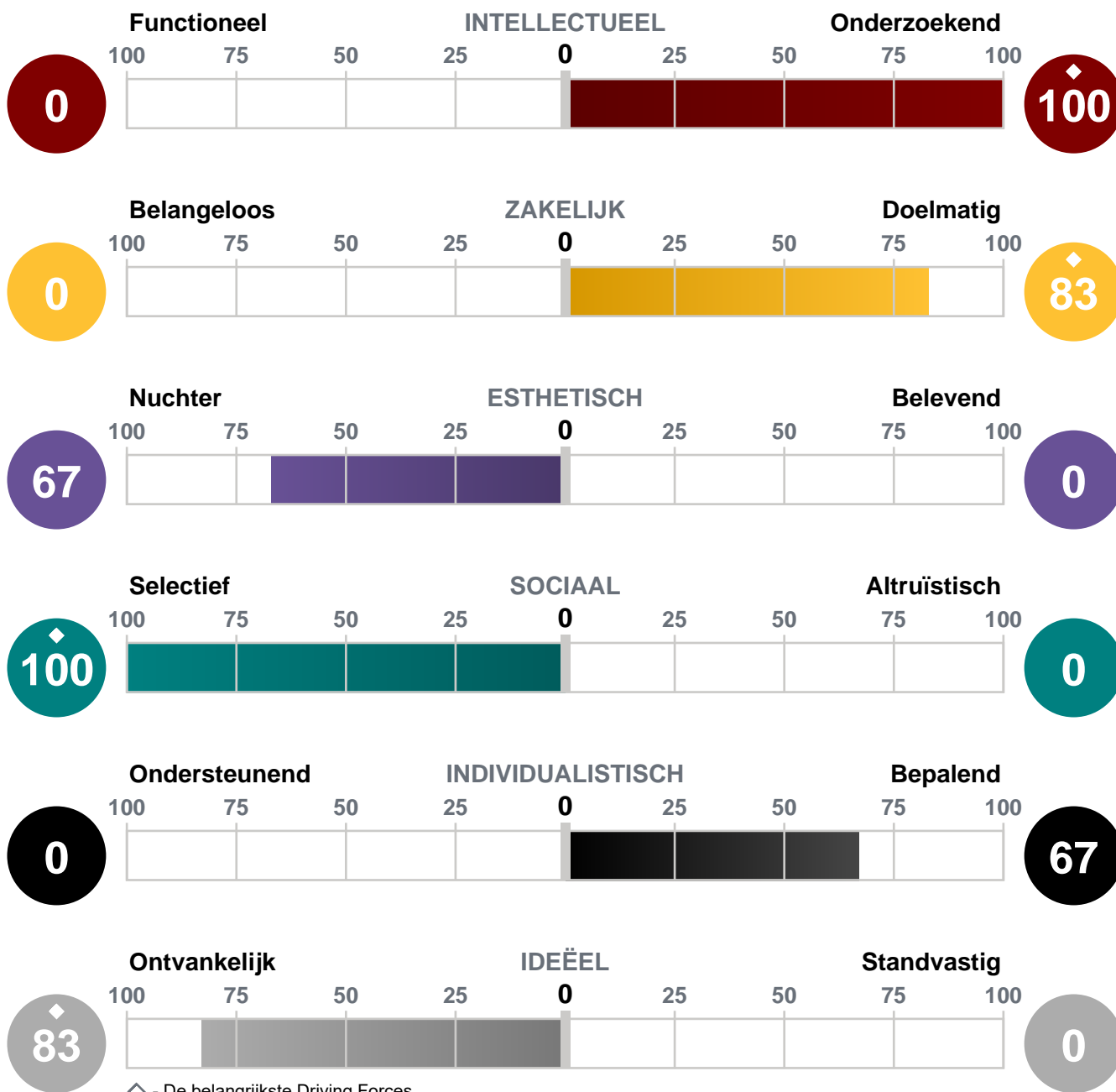
VERGELIJKINGEN TABEL - Nederlandse norm 2014



Mainstream - een standaarddeviatie van het gemiddelde
Passie - twee standaarddeviaties boven het gemiddelde
Onverschillig - twee standaarddeviaties onder het gemiddelde
Extrem - drie standaarddeviaties van het gemiddelde

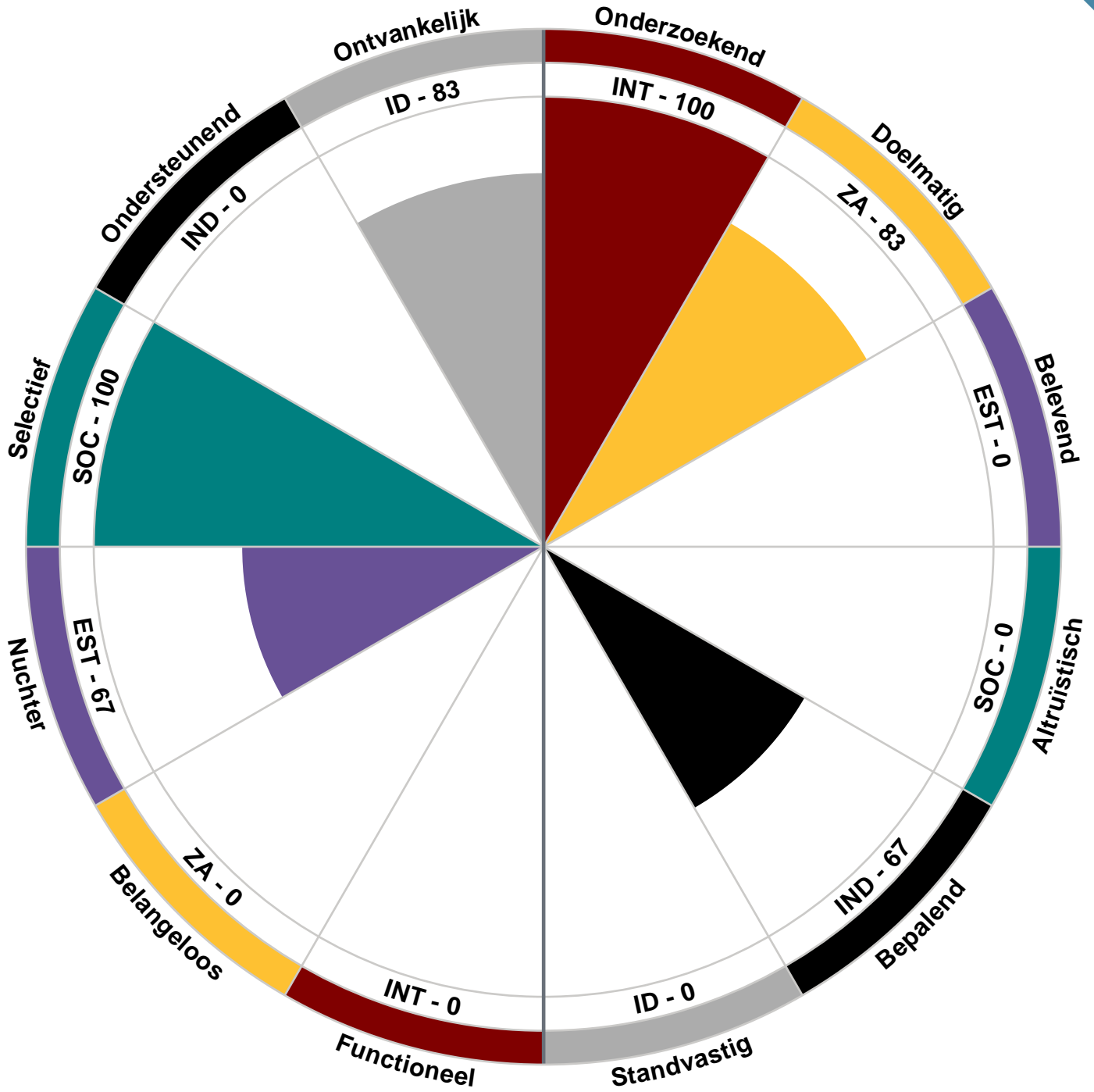


Driving Forces Grafiek





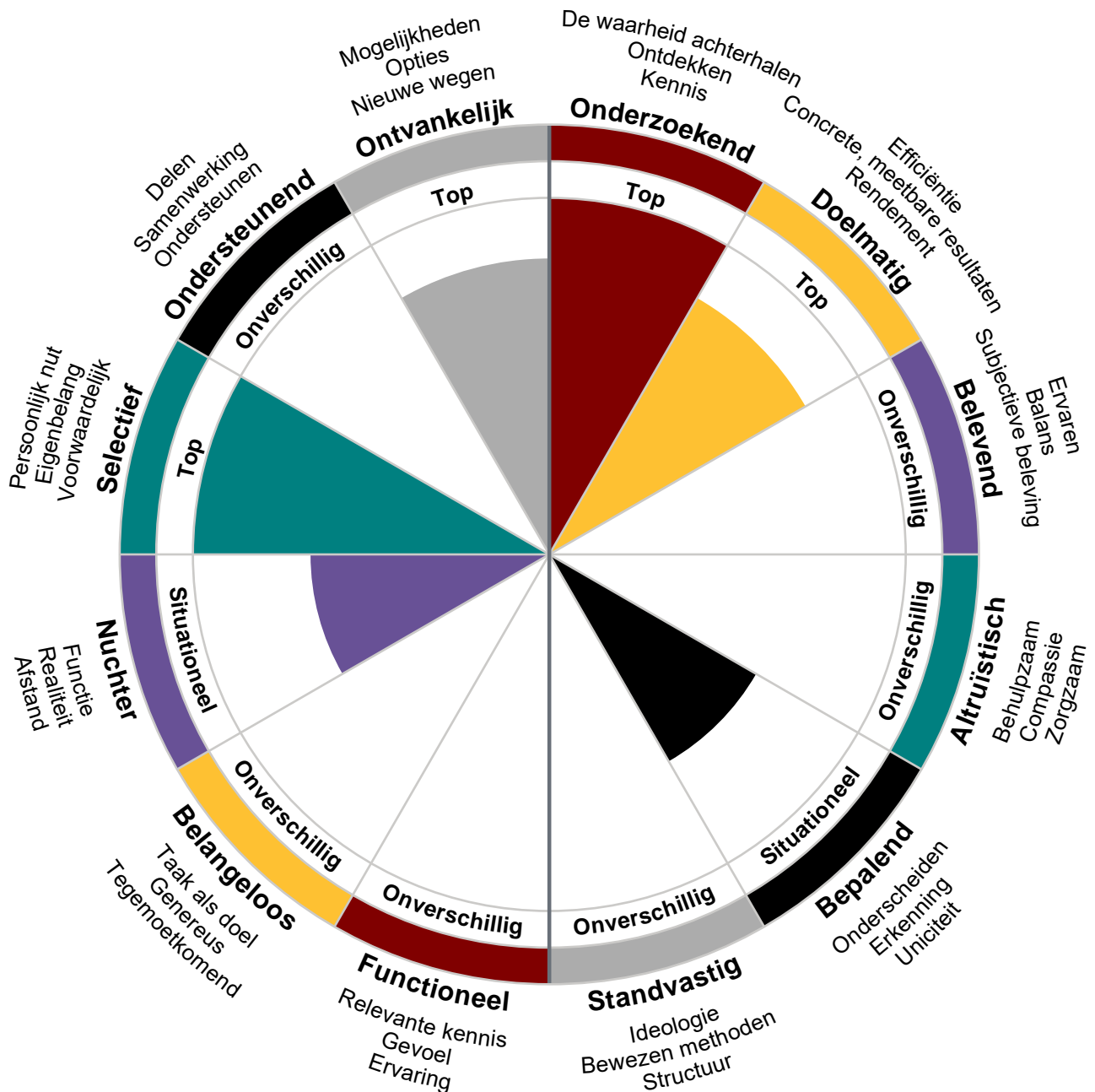
Driving Forces Wiel



T: 17:44



Omschrijvingen Wiel



T: 17:44

TTI Success Insights Benelux
T: +31(0)20-6979636 - F: +31(0)20-4511440
E: info@ttsi.nl - I: www.ttsi.nl

Victor Voorbeeld

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Benelux - www.ttisuccessinsights.nl
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.