



ORTHO CONSULT
De mens centraal

Motivatie?!



MOTIVATIE-DNA-PROFIELTOOL

Deze lijst bestaat uit eenentwintig duo-uitspraken waarmee je bepaalt welk primair motivatietype jij bent. Kies uit elke twee uitspraken steeds die uitspraak die jou beschrijft zoals je al je hele leven bent geweest. Zet een 'x' in het cirkeltje achter de uitspraak die je hebt geselecteerd. Soms kun je het gevoel hebben dat beide uitspraken voor jou opgaan, maar als je tussen deze twee moet kiezen, welke uitspraak geeft dan het meest accuraat je vroegere gedachten en gedragingen weer? Als je zorgvuldig nadenkt, merk je dat een van de uitspraken meer van toepassing is dan de andere. Het is het best om je keus niet te veel te analyseren. Je krijgt de beste resultaten als je spontaan antwoord geeft en niet heel diep over je antwoorden nadenkt.

	A	B	C	D	E	F
1. Ik ben hulpvaardig en vriendelijk, en zoek intimiteit bij anderen. Ik ben resultaatgericht en wil graag uitblinken.			○			
2. Ik ben spontaan en avontuurlijk. Ik ben methodisch en voorzichtig.						○
3. Als ik uitstekend werk lever, wil ik daarvoor beloond worden. Ik wil werk doen dat belangrijk voor me is.			○		○	
4. Ik kan soms onzeker overkomen. Ik kan soms te zeker overkomen.		○		○		
5. Ik vind het heerlijk als mijn leven snel, intens en opwindend is. Ik vind het heerlijk als het er in mijn leven rustig, stabiel en vredig aan toegaat.						○
6. Ik ontvang erkenning liever publiekelijk dan in de persoonlijke sfeer. Ik ontvang erkenning liever in de persoonlijke sfeer dan publiekelijk.		○			○	

Wat motiveert jou?

	A	B	C	D	E	F
<p>7. Ik ben voorzichtig en probeer me op onvoorziene problemen voor te bereiden.</p> <p>Ik ben creatief en zie het wel wanneer er problemen zijn.</p>				●		●
<p>8. Meestal vind ik het heerlijk als ik de leiding kan nemen.</p> <p>Meestal laat ik de leiding liever aan iemand anders over.</p>	●		●			
<p>9. Ik heb op werk geaast waar ik veel geld kon verdienen en persoonlijke erkenning kreeg.</p> <p>Ik wil best een goed salaris en persoonlijke erkenning inleveren als ik daardoor echt betekenisvol werk kan doen.</p>		●		●		
<p>10. In principe ben ik een ontspannen en prettig mens.</p> <p>In principe ben ik een gedreven, assertief en zelfverzekerd mens.</p>	●		●			
<p>11. De mooie dingen des levens zijn uitermate belangrijk voor me.</p> <p>De mooie dingen des levens zijn niet zo belangrijk voor me.</p>		●			●	
<p>12. Ik ben meestal geconcentreerd en gedisciplineerd.</p> <p>Ik ben meestal impulsief en uitdagend.</p>				●		●
<p>13. Ik zorg dat de dingen voor elkaar komen.</p> <p>Wat gebeurt, gebeurt.</p>	●		●			
<p>14. Ik hou me niet graag met details bezig.</p> <p>Ik ben dol op details.</p>				●		●

MOTIVEER!

	A	B	C	D	E	F
<p>15. Ik vind het belangrijk een bijdrage aan de mensheid te leveren.</p> <p>Ik vind het belangrijk om rijkdom en respect te verwerven.</p>		●			●	
<p>16. Ik hoor liever ergens bij dan dat ik een buitenbeentje ben.</p> <p>Ik ben liever een buitenbeentje dan ergens bij te horen.</p>	●		●			
<p>17. Ik hou van stabiele omstandigheden en rust in mijn hoofd.</p> <p>Ik hou van uitdagingen door nieuwe dingen aan te gaan.</p>				●		●
<p>18. Bij een nieuwe baan vind ik salaris en extraatjes het belangrijkste.</p> <p>Bij een nieuwe baan vind ik het werk zelf het belangrijkste.</p>		●			●	
<p>19. Ik verzet me graag tegen de status-quo en schud de boel lekker een beetje op.</p> <p>Ik stel mensen graag op hun gemak en kalmeer ze.</p>	●		●			
<p>20. Ik vind het heel belangrijk hoe andere mensen over me denken.</p> <p>Zolang ik mezelf maar ben, kan het me niet zoveel schelen wat anderen van me vinden.</p>		●			●	
<p>21. Een van mijn grootste krachten is dat ik nieuwe ideeën heb en mensen er enthousiast voor kan maken.</p> <p>Een van mijn grootste krachten is dat ik ideeën kan implementeren en ervoor zorg dat procedures worden gevolgd.</p>				●		●

Wat motiveert jou?

A	B	C	D	E	F

Noteer hier de totale uitkomst van de kolommen:

Is het totaal van kolom A of C hoger? ____
Omcirkel het cursief gedrukte woord dat het best bij jou past.
Als het cijfer in kolom A hoger is, ben je een *Producer*.
Als het cijfer in kolom C hoger is, ben je een *Connector*.

Is het totaal van kolom D of F hoger? ____
Omcirkel het cursief gedrukte woord dat het best bij jou past.
Als het cijfer in kolom D hoger is, ben je een *Stabilisator*.
Als het cijfer in kolom F hoger is, ben je een *Variabele*.

Is het totaal in kolom B of E hoger? ____
Omcirkel het cursief gedrukte woord dat het best bij jou past.
Als het cijfer in kolom B hoger is, ben je een *Interne*.
Als het cijfer in kolom E hoger is, ben je een *Externe*.

RESULTATEN
Zet de eerste letter van elk omcirkeld woord hieronder naast elkaar.
Je motivatie-DNA-type is:

Je hebt nu je primaire motivatie-DNA-type bepaald. In de volgende paar hoofdstukken leer je hoe je deze kennis kunt toepassen om jezelf, je collega's, je partner, je vrienden en familieleden met elk willekeurig type te motiveren.

Deel 1 van dit boek laat zien hoe je de verschillende DNA-componenten kunt combineren en hoe je jezelf en anderen volledig kunt evalueren. Je leert ook hoe deze verschillende elementen samenwerken om de manier waarop jij gemotiveerd raakt vorm te geven. Je ontdekt in welk opzicht jouw type van andere typen verschilt en je leert hoe je die met codes, verschillend dan de jouwe, kunt motiveren, vooral codes die recht tegenover die van jou staan.

In deel 2 gaan we dieper in op de zes sleutelfactoren van motivatie-DNA. Je ontdekt wat jouw type motiveert en demotiveert, en dat doen we ook voor de andere typen. Je leert hoe elk type denkt, hoe je het best met ze kunt werken, communiceren, conflicten kunt oplossen en ze kunt inspireren en begeleiden. Kortom, deel 2 toont je hoe je het beste in jezelf en anderen naar boven kunt halen.

In deel 3 leer je hoe je kinderen van elke leeftijd en elke motivatiestijl kunt motiveren. Je leert per leeftijdsfase welke prikkels het beste werken en hoe je

ze tot academische prestaties kunt inspireren, een hulpvaardige, positieve houding kunt creëren en hoe je ze tot zelfverzekerde, zelfgemotiveerde kinderen kunt opvoeden.

Ten slotte analyseren we in deel 4 de essentiële componenten van strategische doelgerichte prestaties: je leert hoe je bij elk streven zo sterk mogelijk van start kunt gaan, hoe je kunt volhouden en als eerste eindigt.

Hierna volgt nu een kort overzicht van jouw specifieke motivatiestijl. Op de volgende bladzijden tref je acht motivatietypen aan, samen met een paar tips zodat je direct gebruik kunt maken van je motivatie-DNA. In de paar hoofdstukken daarna laat ik je zien hoe je met dit krachtige systeem jezelf en anderen kunt motiveren.

Nadat je jouw type hebt opgezocht, kun je direct doorgaan met hoofdstuk 3, waarin ik je zal laten zien hoe je met je motivatie-DNA sneller en makkelijker je doelen kunt bereiken dan je ooit voor mogelijk had gehouden.

PSI: blz. 48

PVI: blz. 49

PSE: blz. 50

PVE: blz. 51

CSI: blz. 52

CVI: blz. 54

CSE: blz. 55

CVE: blz. 56

PSI: DE DIRECTEUR

JE MOTIVATIE-DNA-TYPE IS PSI
(PRODUCTIE – STABILITEIT – INTERN)

Directeuren zijn strategische denkers die projecten op een hoger plan kunnen brengen. Ze hebben oog voor detail en de energie om er uitvoering aan te geven. Directeuren zijn praktisch en verantwoordelijk. Het zijn pragmatische mensen die graag ter zake komen. Directeuren zijn taakgericht en geweldige probleemoplossers. Ze zijn goed in schema's, systemen en organisatie. Ze richten zich op prestaties en waarderen het resultaat. Directeuren blinken uit in organisaties waar ze

Wat motiveert jou?

een zekere autonomie genieten. Ze weten dat ze iets aan hun bedrijf toe te voegen hebben en willen voor hun bijdragen oprecht gewaardeerd worden. Bestuurders zijn missiegericht en willen met hun werk een positieve bijdrage leveren.

WAT MOTIVEERT EEN PSI: geen onnodige beperkingen, de mogelijkheid hun eigen tijd te kunnen indelen, erkenning van collega's en medewerkers, kans op persoonlijke groei, structuur, en gerichte, positieve feedback.

WAT DEMOTIVEERT EEN PSI: vaag geformuleerde doelen, collega's die zich niet volledig inzetten, 'groepsdenken' en niet de gelegenheid krijgen hun eigen tijd in te delen of hun eigen oplossingen te bedenken.

Tips om je doelen te bereiken

1. Bestuurders krijg je niet enthousiast met onduidelijke doelstellingen. Formuleer doelen die zowel betekenisvol als uitdagend zijn.
2. Als je wordt uitgedaagd krijg je vleugels. Bind als het even kan de strijd aan. Maar zorg ervoor dat je ergens voor vecht wat voor jou van belang is. Als je bijvoorbeeld aan je conditie wilt werken, train dan voor een marathon die je favoriete liefdadigheidsinstelling sponsort.
3. Blijf consequent en neem verantwoordelijkheid, dat helpt je je doel te bereiken. Werk een plan uit met een strakke routine en dat je dagelijks dichterbij je doel brengt. Voer het plan vervolgens uit. Hulpmiddelen als spreadsheets en agenda's zorgen er mede voor dat men op je kan rekenen en kunnen een stimulans zijn voor verdere actie.

PVI: DE VISIONAIR

JE MOTIVATIE-DNA-TYPE IS PVI
(PRODUCTIE – VARIATIE – INTERN)

Visionairs zijn vasthoudend, energiek en zelfverzekerd. Ze kunnen mensen op de been brengen en projecten organiseren. Ze stralen krachtig leiderschap uit en reageren snel op een crisis. Visionairs zijn creatieve denkers die in staat zijn een visie te vormen en anderen daar enthousiast voor te maken. Ze vinden het heerlijk om aan verschillende projecten tegelijk te werken en willen

graag betrokken zijn bij de verkenning van alternatieve concepten. Visionairs kunnen vooruitzien en hebben verbeeldingskracht, ze zijn goed in originele oplossingen voor moeilijke problemen. Visionairs zijn dol op verandering en bloeien op wanneer ze onder druk staan. Ze kunnen in een oogwenk omschakelen. Ze weten van zichzelf dat ze zich nieuwe vaardigheden eigen kunnen maken. Visionairs houden van uitdagingen en willen zich graag persoonlijk ontwikkelen. Ze willen weten dat hun werk ertoe doet en onbetreden gebieden verkennen.

WAT MOTIVEERT EEN PVI: een inspirerende werkomgeving, de gelegenheid om met ideeën te komen en die gestalte te geven, respect vanuit de omgeving, beloning voor gedane arbeid en een sterk missiegevoel.

WAT DEMOTIVEERT EEN PVI: rigide structuur, routinematige sleur, vertragingen, tijdverslindende details en bureaucratie.

Tips om je doelen te bereiken

1. Keuzes zijn van vitaal belang voor je. Maak een lijst van een stuk of tien manieren waarop je je doel kunt bereiken. Hussel ze dan door elkaar. Zet van elke versie iets op de lijst. Visionairs raken snel verveeld van meer van hetzelfde.
2. Creëer een specifiek plan over hoe je je doelstellingen wilt halen. Als iets voor jou niet werkt, dwing jezelf er dan niet toe het toch te doen, gooi het overboord. Zoek naar betere, opwindendere manieren waar je meer van geniet.
3. Schrijf heel precies op waarom je doelstelling zo belangrijk voor je is. Wat levert het jou, en anderen, op als je je doel hebt bereikt? Wat zijn de consequenties als het niet lukt?

PSE: DE CHEF

JE MOTIVATIE-DNA-TYPE IS PSE
(PRODUCTIE – STABILITEIT – EXTERN)

Chefs zijn verzot op tastbare resultaten in combinatie met een hang naar pre-

cisie. Chefs zijn vastbesloten en gedecideerd. Ze zijn onafhankelijk en in staat zelfstandig goed werk af te leveren. Chefs kunnen snel beslissingen nemen, maar het liefst doen ze dat pas als ze alle feiten kennen. Ze vinden het heerlijk als ze zelf hun eigen koers mogen uitzetten. Ze zijn uitermate goed in organiseren en makkelijk in staat om systemen en procedures te ontwikkelen. Chefs voelen zich gewaardeerd en gerespecteerd door concrete voordeeltjes. Het zijn 'missie volbracht'-mensen die vastomlijnde doelen willen bereiken.

WAT MOTIVEERT EEN PSE: autonomie, publieke erkenning, speciale privileges, geen onnodige pottenkijkers, in staat zijn om hun omgeving naar eigen goeddunken in te richten, tijd om na te denken, de macht om in actie te komen en erkenning van hun speciale vaardigheden en prestaties.

WAT DEMOTIVEERT EEN PSE: starre of controlerende supervisors of leidinggevenden, inefficiënte systemen en mensen die nergens mee bezig zijn.

Tips om je doelen te bereiken

1. Consistentie is voor jouw motivatietype essentieel. Je kunt beter elke dag een beetje naar je doel toewerken dan steeds te moeten onderbreken en opnieuw beginnen.
2. Stel je doel duidelijk vast, verdeel het in hapklare brokken en stel jezelf een deadline voor wanneer het klaar moet zijn.
3. Bouw vanaf het begin beloningen in bij tussentijdse prestaties, en zorg dat die riant en uitermate aantrekkelijk zijn.

PVE: DE KAMPIOEN

JE MOTIVATIE-DNA-TYPE IS PVE
(PRODUCTIE – VARIATIE – EXTERN)

Kampioenen zijn dol op uitdagingen en willen heel graag winnen. Het zijn charmante en enthousiaste leiders. Kampioenen hebben van nature een grote overredingskracht. Ze vinden het niet verkeerd om in het middelpunt van de belangstelling te staan, kunnen goed met anderen samenwerken en tegelijk hun eigen ideeën verwezenlijken. Kampioenen zijn onderhoudend en cha-

MOTIVEER!

rismatisch. Ze zijn goed in staat om dingen voor elkaar te krijgen, ondanks ogenschijnlijk onoverkomelijke obstakels. Sterker nog, wanneer kampioenen obstakels moeten overwinnen om hun doel te bereiken, motiveert dat ze alleen maar meer. Het zijn snelle beslissers en ze kunnen weinig geduld opbrengen voor mensen die dat niet zijn. Kampioenen zijn degelijke onderhandelaars en bereid om compromissen te sluiten om de klus te klaren. Kampioenen hebben een aangeboren talent om anderen achter zich te scharen.

WAT MOTIVEERT EEN PVE: uitdagende opdrachten, zelfstandig beslissingen kunnen nemen, geen last van pottenkijkers of te veel controle, kansen om vooruit te komen, deadlines, berekenende risico's en populariteit.

WAT DEMOTIVEERT EEN PVE: strikte controle, de beperking om hun eigen tijd en projecten te mogen indelen, eindeloos analyseren en overleg zonder dat daar enige actie van betekenis op volgt.

Tips om je doelen te bereiken

1. Jouw motivatietype heeft het graag druk. Je moet ruimte in je agenda inbouwen om je uitsluitend te kunnen wijden aan wat nodig is om je doelen te bereiken.
2. Competitie en navenante beloningen zijn krachtige motivatoren voor jouw motivatiestijl. Doe een wedstrijdje met mensen die net zo prestatiegericht zijn als jij en die hetzelfde doel nastreven. De eerste die zijn of haar doel heeft bereikt, wint de prijs.
3. Je moet plezier hebben in je werk. Neem de tijd om leuke manieren te bedenken waarop je je doel kunt bereiken.

CSI: DE SUPPORTER

JE MOTIVATIE-DNA-TYPE IS CSI
(CONNECTIE – STABILITEIT – INTERN)

Supporters zijn praktisch, betrouwbaar en loyaal. Ze richten zich zowel op mensen als op details. Supporters zijn van nature supervisors. Ze gedijen het best wanneer ze anderen op hun positie kunnen laten uitblinken en ze

knokken voor de underdog. Ze gaan methodisch te werk en kennen graag de feiten voor ze in actie komen. Ze zijn gezagsgetrouw en respecteren de organisatiestructuur. Omdat supporters om mensen en projecten geven, en daar zorgvuldig mee omgaan, kunnen ze uitstekend procedures implementeren. Ze houden er een sterke werkethiek op na. Het is belangrijk voor ze dat ze naar een duidelijk omlindend doel toewerken, en bereiken vervolgens op een gewetensvolle manier hun doelstellingen. Voor hen is een psychologische beloning van primair belang. Ze moeten zich goed voelen over wat ze aan het doen zijn en ervaren dat ze met hun werk een positieve bijdrage leveren.

WAT MOTIVEERT EEN CSI: feiten en informatie, respect van collega's, oprechte waardering, persoonlijke erkenning, gerichte positieve feedback, inspirerende werkomgeving, prettige collega's, duidelijk omschreven doelen, het gevoel iets te presteren en tijd hebben om na te denken en te plannen.

WAT DEMOTIVEERT EEN CSI: dikdoenerij en overdrijving, inbreuk op persoonlijke tijd of die ze met het gezin willen doorbrengen, onrechtvaardigheid en snelle veranderingen.

Tips om je doelen te bereiken

1. Wanneer de doelen te hoog gesteld zijn, kan jouw motivatietype ontmoedigd raken. Daarom moeten je ambities realistisch zijn. Stel haalbare doelen die je binnen een redelijk tijdsbestek kunt realiseren.
2. Wees niet te streng voor jezelf. Verwacht niet dat alles perfect gaat. Ga voor een langzame, maar zekere voortgang.
3. Betrek anderen erbij. Maak een lijst van mensen, organisaties en hulpbronnen die je kunnen helpen je doel te bereiken. Supporters blinken uit wanneer ze naar een individueel en gezamenlijk doel toewerken met anderen die net zo begaan zijn met het resultaat als zij.

CVI: DE VERTELLER

JE MOTIVATIE-DNA-TYPE IS CVI
(CONNECTIE – VARIATIE – INTERN)

Vertellers zijn zorgzaam en creatief. Ze genieten van het leven en koesteren relaties. Vertellers zijn extravert, vriendelijk en zeer geliefd. Ze zijn vindingrijk en inventief, en in staat compromissen te sluiten om de klus te klaren. Het zijn teamspelers die het beste in anderen naar boven weten te halen. Ze zijn warm en enthousiast, en kunnen zorg voor anderen combineren met een drive voor persoonlijke groei. Bij het oplossen van problemen hanteren vertellers een persoonlijke en praktische benadering. Ze hebben een aangeboren talent om win-winoplossingen te creëren. Vertellers waarderen werkelijk belangrijke dingen en willen graag een positieve bijdrage aan de maatschappij leveren. Omdat ze loyaliteit met avontuurlijkheid combineren, zijn vertellers aange-name vrienden en toegewijde partners.

WAT MOTIVEERT EEN CVI: oprechte waardering als ze hun werk goed hebben gedaan, kansen tot persoonlijke groei, prettige collega's, teamwork, nieuwe ervaringen en een inspirerende werkomgeving.

WAT DEMOTIVEERT EEN CVI: eenzaamheid, strakke routine, verstikkende deadlines, creativiteit die de kop ingedrukt wordt, afkeuring en conflicten.

Tips om je doelen te bereiken

1. Je bent een mensenmens, dus je bent op je best wanneer je met een partner, een groep of mensen met hetzelfde doel voor ogen kunt samenwerken. Zoek of creëer een groep mensen die jou net zolang aanmoedigt tot je je doel hebt bereikt.
2. Voor jouw motivatiestijl is het een uitdaging om de klus echt af te maken. Je moet verantwoordelijk zijn voor de prestatie en er elke dag aan werken, ook al is het maar een beetje, waardoor je dichterbij de eindstreep komt.
3. Neem de tijd om jezelf af te vragen waarom je doel zo belangrijk voor je is. Schrijf de redenen op en kijk er vaak naar. Jouw motivatietype wordt vooral door 'waarom' en niet door 'hoe' geïnspireerd.

CSE: DE VERFIJNER

JE MOTIVATIE-DNA-TYPE IS CSE
(CONNECTIE – STABILITEIT – EXTERN)

Verfijners zijn logische denkers die precisie hoog in het vaandel hebben. Ze hebben overzicht terwijl ze tegelijk oog voor details hebben. Verfijners zijn gewetensvol en gedisciplineerd. Ze steunen anderen en bejegenen hen met respect. Persoonlijk en praktisch als ze zijn, zijn verfijners familiemensen. Ze zijn enorm loyaal en hebben een duidelijk beeld van wat goed en fout is. Ze hanteren het liefst een democratische stijl van leidinggeven en verwachten van anderen dat ze die regels respecteren. Verfijners zijn betrouwbaar en ijverig. Ze voelen zich gewaardeerd als ze loon naar werken krijgen, evenals oprechte waardering. Ze zijn heel duidelijk in hun beslissingen en willen er zeker van zijn dat hun keuzes anderen niet benadelen.

WAT MOTIVEERT EEN CSE: alle feiten kennen en voldoende tijd hebben om die te analyseren, competente teamleden, erkenning door leidinggevendenden, speciale voorrechten, niet op de vingers gekeken worden, oprecht respect.

WAT DEMOTIVEERT EEN CSE: verstikkende deadlines, te veel kapiteins op één schip, snelle verandering, inbreuk op persoonlijke of gezinstijd en onrechtvaardigheid.

Tips om je doelen te bereiken

1. Jouw motiatiestijl komt het beste uit de verf wanneer je door een mentor wordt gecoacht. Praat met mensen die hun droom al hebben waargemaakt en zoek uit hoe ze dat hebben gedaan. Vraag ze je te helpen en te adviseren wanneer je onderweg op problemen stuit.
2. Spring niet zomaar in het diepe, doe eerst grondig onderzoek. Ontdek de ideale manier om je doel te bereiken. Er is een b ste manier, vind die.
3. Zet elke week een aanzienlijk bedrag opzij dat je als beloning mag uitgeven wanneer je je doel op tijd hebt gehaald.

CVE: DE ONTDEKKINGSREIZIGER

JE MOTIVATIE-DNA-TYPE IS CVE
(CONNECTIE – VARIËTEIT – EXTERN)

Ontdekkingsreizigers zijn opgewekte en spontane mensen die dol zijn op avontuur. Ze zijn alert, hebben inzicht en kunnen mensen heel goed inschatten. Warm, zorgzaam en bedachtzaam als ontdekkingsreizigers zijn, bloeien ze bij sociale gelegenheden helemaal op. Ontdekkingsreizigers brengen het beste in anderen naar boven door ze aan te moedigen en te waarderen. Het zijn creatieve probleemaanpakkers en ze zijn uitstekend in staat unieke oplossingen te bedenken. Ontdekkingsreizigers hebben samenwerking hoog in het vaandel staan en kunnen anderen daar heel goed bij betrekken. Ze houden van hard werken, maar willen ook plezier en voldoening uit hun werk halen. Ontdekkingsreizigers hebben graag een baan waarin ze de kans krijgen zichzelf te ontwikkelen en nieuwe mensen te leren kennen.

WAT MOTIVEERT EEN CVE: stimulerende relaties, de kans om te groeien en verder te komen in de organisatie, vrijheid om de zaken naar eigen inzicht in te richten, goede beloning en bonussen.

WAT DEMOTIVEERT EEN CVE: sleur, bureaucratie, afzondering, afkeuring en beknootten van creativiteit.

Tips om je doelen te bereiken

1. Kameraadschap is het sleutelwoord voor jouw motivatietype. Door anderen erbij te betrekken blijf je enthousiast aan je doel werken. Van zelfs de vervelendste karweitjes weet je nog iets leuks te maken wanneer je maar met fijne mensen kunt werken.
2. Ontdekkingsreizigers hebben keuzemogelijkheden nodig. Er zijn altijd meer wegen die naar Rome leiden. Maak een uitgebreide lijst van alle manieren die positief zijn uitpakkt voor anderen en streef ernaar om alles op de lijst uit te proberen.
3. Geef jezelf zo nu en dan een schouderklopje. Vier zelfs de kleinste succesjes en maak er een spektakel van als je je doel hebt bereikt.

RODE KNOPPEN

Rode knoppen onthullen de dominante motivatiestijl, die op een bepaald moment door iemand gehanteerd wordt.

P

Als ze snel spreken, haast hebben, dwingend overkomen, doelgericht en gedreven voor hun taak gaan, graag anderen begeleiden of de situatie in de hand willen hebben:

dan moet je ze als een producent benaderen.

C

Als ze vriendelijk overkomen, een rustig tempo aanhouden, graag willen praten, 'gevoelig' zijn, loyaal, stevig en vertrouwenwekkend lijken:

dan moet je ze als een bruggenbouwer benaderen.

S

Als ze van orde, regelmaat, structuur of regels houden, geconcentreerd, doelgericht en nauwgezet zijn, rustig en serieus overkomen:

dan moet je ze als een stabilisator benaderen.

V

Als ze opgewekt, expressief zijn, veel energie hebben, graag plezier maken, buiten de kaders denken, origineel en creatief zijn, en een kort aandachtslontje hebben:

dan moet je ze als een variabele benaderen.

I

Als ze het gevoel willen hebben iets te kunnen betekenen, zich bezighouden met filosofische idealen, of besluiten een positief verschil voor de organisatie of de wereld te kunnen maken, vast willen houden aan hun sterke normen en waarden:

dan moet je ze als een interne benaderen.

E

Als ze geïnteresseerd zijn in salaris, vooruitgang, status, openlijke erkenning, het beklimmen van de carrièreladder, aanzien of het verwerven van invloed:

dan moet je ze als een externe benaderen.