



Verdiep je verder in Drijfveren met **12 DRIVING FORCES**

*Waarom doen we de dingen die we doen?
Wat bepaalt of iemand in actie komt en waarom?
12 Driving Forces geven het antwoord op deze vragen.
Ze spelen een cruciale rol in wat we willen in leven en loopbaan.
Ze zijn het “WAAROM?” achter ons gedrag.*



Ontdekken wat je drijft

Ontdekken wat ons motiveert in werk en leven, zorgt voor meer bevrediging en helpt bij het ontwikkelen van ons potentieel. Hoe meer onze passies, voorkeuren en interesses worden gebruikt en gestimuleerd in de werkomgeving, hoe groter de kans dat we tot optimale prestaties komen. Wanneer het werk dat we doen in lijn is met wat ons drijft, krijgen we energie en vervullen we een belangrijke voorwaarde om werkgelukkig te worden.

Wat ons motiveert is helder en gedetailleerd in kaart te brengen met de 12 Driving Forces Analyse van TTI Success Insights. De analyse geeft organisatie én individu inzicht in de prikkels die we nodig hebben om plezier en voldoening te putten uit taken, doelen en rollen om zo ons volledig potentieel te bereiken.

Onderzoek als fundament

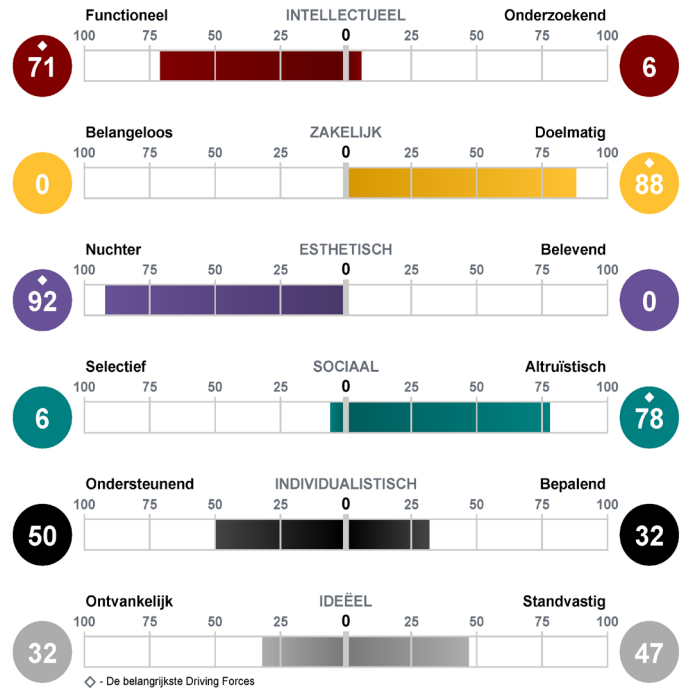
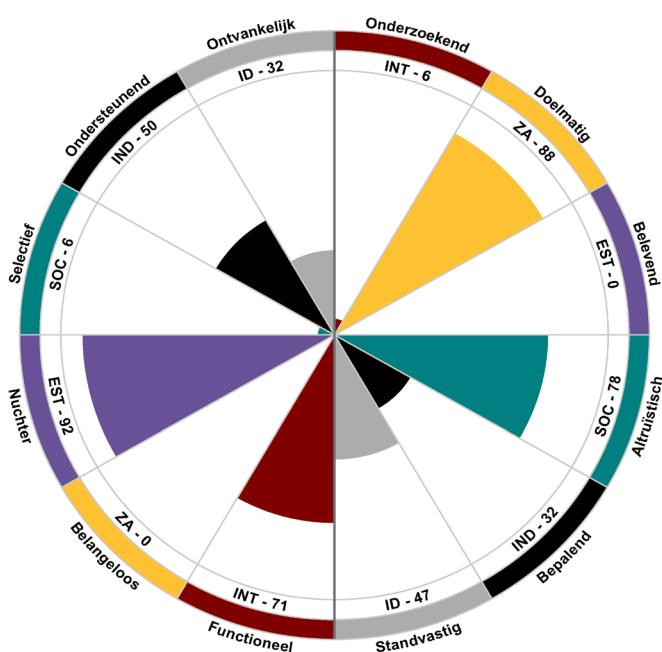
De TTI Success Insights 12 Driving Forces Analyse was er niet geweest zonder het baanbrekende werk van de Duitse gedragswetenschapper Eduard Spranger. Hij classificeerde zes basale attitudes die bepalend zijn voor de houding die we aannemen in reactie op wat er om ons heen gebeurt, waar we waarde aan hechten en wat ons drijft. Gedurende 3 decennia heeft TTI SI zowel het hoog als het laag van deze zes gemeten en vervolgens bestudeerd. Onderzoek toonde namelijk aan dat naast aantrekkingskracht, vermijding ook een sterke rol bij deze zes speelt. De attitudes van Spranger zijn daarom door TTI Success Insights vertaald naar 6 zogenoemde drijfverenspectra. Met aan ieder uiteinde van een spectrum een goed uitgewerkte beschrijving van de bijbehorende instelling en motivator: De 12 Driving Forces.

6 Drijfverenspectra en 12 Driving Forces

Met de 6 drijfverenspectra brengen we in kaart hoeveel waarde een persoon hecht aan:

- Het vergaren van Kennis (Intellectueel)
- Het creëren van Rendement (Zakelijk)
- Het ervaren van Impressies (Esthetisch)
- Het helpen van Anderen (Sociaal)
- Het uitoefenen van Invloed (Individualistisch)
- Het volgen van Kaders (Ideëel)

Beide uiteinden van een spectrum zeggen iets over de waardering die de persoon in kwestie hecht aan het bijbehorende concept. Elk uiteinde van elke schaal staat voor een "Driving Force", een stuwende kracht die aanzet tot handelen of het maken van keuzes.



12 Driving Forces meten de gedrevenheid van iemand maar geven ook inzicht in zijn behoeften. Wat zijn de randvoorwaarden waar de omgeving aan moet voldoen en waar liggen eventuele allergieën? Onze Driving Forces zijn onze persoonlijke triggers. Veel keuzes die we (vaak onbewust) in ons leven maken, worden bepaald door onze belangrijkste Driving Forces. Begrip van, en inzicht in onze Driving Forces helpen ons om ons leven en werk in te richten op een manier die werkelijk bij ons past.

12 Driving Forces op het werk

De TTI Success Insights Persoonlijke Stijl & Motivatie analyse 12 Driving Forces geeft inzicht in iemands:

- Mogelijke kwaliteiten
- Mogelijke conflicten en valkuilen
- Ideale werkomgeving
- Sleutels tot motivatie
- Sleutels tot effectief management

Klaar om 12 Driving Forces in te zetten?

*Bel ons op 020 697 96 36
of mail naar info@ttisi.nl*

