

Tandenborstelmotivatie

Intrinsieke motivatie is de wil of de drang in iemand om bepaalde handelingen te verrichten waarmee tot een zeker doel wordt gekomen. Intrinsieke motivatie geeft een plezierig gevoel. Wanneer hier een extrinsieke reactie gegeven wordt, zoals een beloning van geld of een cadeautje, kan de motivatie om het gedrag te vertonen vermeerderen. Dit geldt ook voor extrinsieke verballen zoals het geven van een compliment.

Vaak weten we mensen niet te motiveren zoals wij dat zouden willen. Mensen strubbelen tegen of we weten ze net niet te raken. Een veel gemaakte fout is dat een leidinggevende vanuit zijn eigen perceptie mensen probeert te motiveren. Dat gaat niet lukken en lijkt vaak tot onbegrip en frustratie. "Ik snap niet dat hij ...".

Twee drijfveren

Er zijn verschillende manieren om mensen te motiveren, of beter gezegd te inspireren. Want motivatie moet eigenlijk uit de mens zelf komen. Het bereiken van resultaten is gebaseerd op twee drijfveren. Op weg naar plezier of weg van de pijn. Het tandenborstelinzicht kan hierbij helpen.

Je hebt nu eenmaal mensen die tanden poetsen omdat ze er mooie witte tanden van krijgen, het fris ruikt of omdat het goed is voor je gebit. Zij willen er beter van worden. Dat is intrinsieke motivatie. Er zijn ook mensen die poetsen de tanden omdat ze bang zijn voor de tandarts of omdat ze gaatjes krijgen. Het bereiken van resultaten is gebaseerd op twee drijfveren. Plezier of pijn c.q. angst.



Frank Rekers
Trainer, mental coach
en medemens
frank.rekers@4human.nl

COLUMN

Veel wordt ingespeeld op hebzucht, status en ontplooiing. Hebzucht speelt in rijkdom. Men wil meer verdienen, besparen of bijvoorbeeld iets gratis krijgen. Status speelt in naar het verlangen en erkenning om ergens bij te horen. Ontplooiing speelt in omdat mensen zich nu eenmaal willen ontwikkelen, ze willen leren en groeien.

Weg van de pijn

Angst kan een belangrijke motivator zijn. Angst speelt op onzekerheid, veiligheid en zekerheid. De één motiveer je omdat die zich kan ontwikkelen in zijn baan, omdat hij meer kan verdienen en daardoor een mooi huis kan bewonen. De ander doordat je inspeelt op angst omdat ze anders hun baan verliezen, de hypotheek niet meer kunnen betalen en niet meer kunnen wonen waar ze nu wonen. Als

je bezit hebt kan de angst zijn dit kwijt te raken. Bij coaching en outplacement gebruik ik altijd het tandenborstelprincipe. Wil men zich persoonlijk ontwikkelen en of wil men de zekerheid van zo snel mogelijk een nieuwe baan. Speel ik hier niet op in dan sla ik de plank mis.

Op weg naar plezier

Persoonlijk word ik geïnspireerd en raakt het me wanneer ik zie dat men door intrinsiek gemotiveerd gedrag succes boekt. Zo raakt men overtuigd en zal men de volgende keer weer in staat zijn om dit succes te behalen. Helemaal als dit mensen zijn die eerst vanuit angst hebben gehandeld en nu intrinsiek hebben geleerd te handelen. Dat zijn voor mij pareltjes. Heb je ook een mooie ervaring op dit gebied, laat het me weten.