

INTERNATIONALE PUBLICATIES OVER SALES



Waardoor worden mensen gemotiveerd? Waar komen onze drijfveren vandaan? Vragen die niet alleen gesteld worden door psychologen en motivatietheoretici, maar door een ieder die in z'n werkring te maken krijgt met beïnvloeding van het gedrag van mensen. Medewerkers motiveren vereist meer dan het op het eerste gezicht soms lijkt. Managers moeten inzicht hebben in wat mensen motiveert evenals in de factoren die de motivatie van medewerkers beïnvloeden. Hierdoor kunnen ze een werksfeer creëren die medewerkers stimuleert optimale resultaten te behalen.

Vergeet alles wat u weet over hoe u mensen moet motiveren, het zit anders dan u dacht. In dit nieuwe boek van Daniel Pink met de treffende titel 'DRIVE' is sprake van een paradigmawisseling. Het geheim van goed presteren en van plezier en zin in je leven en werk is de diep gevoelde behoefte om ons eigen leven te bepalen, nieuwe dingen te leren en te creëren en bij te dragen aan zinvolle zaken: de intrinsieke motivatie.

Pink beschrijft heel duidelijk wat er scheef zit tussen de wetenschappelijke inzichten en dat wat wij in onze organisaties en thuis nog elke dag doen als het gaat om mensen motiveren. De oude manier van belonen en straffen werkt helemaal niet meer voor de meeste taken die we uitvoeren. Mensen raken minder betrokken bij wat ze doen, erger nog, ze leveren slechtere kwaliteit af. Kijk maar naar de bonuscultuur bij bedrijven.

Pink spreekt over de ontwikkeling van het menselijke besturingssysteem. Eerst was er Motivatie 1.0, die was gebaseerd op overleven. In de twintigste eeuw werd deze vervangen door Motivatie 2.0, die was opgebouwd rond externe beloningen en straffen. Motivatie 2.0 werkte vooral goed bij routinematige taken. Motivatie 2.0 past volgens Pink niet meer bij de samenleving van de 21e eeuw. Belangrijkste probleem is dat Motivatie 2.0 geen aandacht heeft voor de drijfveer intrinsieke motivatie. Aan de hand van verschillende voorbeelden laat Pink zien hoe Motivatie 2.0 kan leiden tot ongewenst gedrag: bijvoorbeeld kortetermijndenken en gebrek aan creativiteit. Hoewel Motivatie 2.0 effectief werkt bij op regels gebaseerde, routinematige taken, vragen de creatieve, conceptuele en niet-routinematige taken

van de 21e eeuw om een upgrade van het menselijke besturingssysteem: Motivatie 3.0.

Pink maakt onderscheid tussen type I en type X gedrag. Type X gedrag wordt primair ingegeven door extrinsieke verlangens en externe beloningen. Type I gedrag is minder gericht op externe beloning die een activiteit met zich meebrengt, maar juist de inherente voldoening van deze activiteit zelf. Volgens Pink vragen professioneel succes en persoonlijke voldoening om type I gedrag, dat gewoon aangeleerd kan worden. Bevorderlijk voor type I gedrag is Motivatie 3.0. Binnen Motivatie 3.0 staan drie elementen centraal: autonomie, meesterschap en zingeving.

Om type I gedrag te stimuleren is autonomie (zelfsturing) nodig. Mensen moeten autonomie hebben over hun taak (wat ze doen), hun tijd (wanneer ze het doen), hun team (met wie ze het doen) en hun techniek (hoe ze het doen). Pink geeft hiervan een aansprekend voorbeeld van Google die ontwikkelaars 20% van hun werktijd volledig vrij en autonoom laat werken aan zelfbedachte projecten. Dit heeft geleid tot succesvolle diensten als Google News en Gmail. Eenzelfde beleid bij 3M leidde tot de uitvinding van de Post-it briefjes.

Meesterschap draait om de drang om steeds beter te worden in iets wat ertoe doet. Meesterschap is afhankelijk van drie regels. Het vergt het vermogen om je capaciteiten als oneindig verbeterbaar te beschouwen. Het vergt inspanning, oefening en doorzettingsvermogen. En het vergt het inzicht dat meesterschap onmogelijk volledig te bereiken is.

Mensen worden gepassioneerd van iets dat ze doen wanneer dit hun leven meer betekenis geeft. Mensen zijn op zoek naar een doel dat groter en duurzamer is dan zichzelf. Voor steeds meer babyboomers wordt deze maximalisatie van zingeving een relevant thema in hun leven.

DRIVE

Auteur: Daniel H. Pink
Business Contact / 1e druk / 2010
ISBN-13: 9789047000686

Auteur: Richard Austie

Socrates Sales & Management Trainingen
Koninginneweg 11 / 1217 KP Hilversum
T 035 – 625 72 22
E info@socrates-trainingen.nl
www.socrates-trainingen.nl

