



Herman Beuker

Teamindividualisering

Een zelftraining

SCHOOL voor
PRAKTISCHE
MENSKUNDE

©School voor praktische menskunde Herman Beuker
Omslag: Alexander van Berkum

ISBN: 9789082384192

1^e druk 2018

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur. Ondanks alle aan de samenstelling bestede zorg kan noch de school voor praktische menskunde noch de auteur aansprakelijk worden gesteld voor eventuele schade die het gevolg is van enige fout in deze uitgave.

Herman Beuker

Teamindividualisering

Een zelftraining

School voor praktische menskunde

INHOUDSOPGAVE

Voorwoord

Inleiding

1.0 Behoeften en misverstanden

De herwaardering

Kijk eens naar de behoefte van de ander

2.0 De zes tegengestelde behoeften

2.1 Wat zijn mijn behoeften?

De herkenning van de behoeften bij anderen

Afstemming

3.0 Product- of mensgericht of beide

3.1 Mensgericht

3.2 Productgericht

3.3 Voorbeelden van product- en mensgericht

4.0 Solist of teamspeler of beide

4.1 Solist

4.2 Teamspeler

4.3 Voorbeelden van teamspeler en solist

5.0 Risiconemend, mijndend of beide.

5.1 Risiconemend

5.2 Risicomijndend

5.3 Voorbeelden van risiconemend en mijndend

6.0 Overzicht- of verschilzoeker of beide.

6.1 overzicht

6.2 Verschillen

6.3 Voorbeelden van overzicht- en verschilzoeker

7.0.Resultaatgericht of sfeergericht of beide

7.1 Resultaatgericht

7.2 Sfeergericht

7.3 Voorbeelden van sfeer- en resultaatgericht

8.0.Moeter of willer of beide

8.1 Moeter

8.2 De willer

8.3 Voorbeelden van moeder en willer

9.0 Begrippenlijst. Zes tegengestelde behoeften

Bronvermelding

Fragment: voorwoord

Deze invalshoek onderscheidt zich door de invalshoek van persoonlijke behoeften en het gedrag wat hieruit voortkomt, de manier van reageren en de wijze van communiceren.

Het onderzoek wat hiervoor is gehouden begon in 1994 en werd gecombineerd met coachingen en trainingen waarin de onderzoeksresultaten uitgebreid in de praktijk werden getest.

Hierbij is ernaar gestreefd de herkenning van de overeenkomsten en de verschillen in behoeften zo eenvoudig mogelijk en daarmee zo toegankelijk mogelijk te maken.

Aanduidingen als mensgericht en productgericht geven al aan waar de individuele behoefte om mee om te gaan naar uit gaat. Herkenning is dan ook het belangrijkste onderdeel. Met de herkenning van een behoefte is afstemming dan ook een logische stap. De invalshoek om zowel in privé- als in werksituaties de herkenning te zoeken, heeft het effect dat de kennis eerder gaat 'leven' en daardoor meer beklijft.

Fragment: Het verschil van positie

De verschillen in behoeften kunnen voor ruis in de communicatie zorgen, want ook al doet iemand nog zo z'n best, het is de ontvanger die bepaalt. Heeft de ontvanger een tegengestelde behoefte, dan bereik je deze moeilijk of niet.

Wanneer je via deze weg contact krijgt met iemand, dan kun je wat vragen, zeggen, uitleggen, vertellen, met meer kans dat het ook overkomt. Daarmee heb je een extra vaardigheid.

Die momenten kun je zelf creëren door bij de ander de behoefte te herkennen die voor hem of haar belangrijk is en daarop in te gaan.

De achterliggende gedachte is om met deze kennis opnieuw naar mensen te luisteren en te kijken. Naar je partner, burens, vrienden, kennissen en in de werksituatie naar collega's, de leidinggevenden en klanten.

Je ziet uitingen van de behoeften op de televisie. Overal op de wereld kun je het zien, want deze behoeften zijn wereldwijd.

Fragment: In het privéleven

De verschillen in behoeften herkennen van de mensen om je heen kan een heel ander licht en oordeel geven als er eerst was. Het kunnen begrijpen van bepaald gedrag, de manier van reageren en praten kan sterk neutraliserend werken. Irritaties kunnen weggaan en misschien kunnen ook mensen uit het verleden geherwaardeerd worden.

Het betreft misschien een partner, een vriend of vriendin. Misschien heb je kinderen of heb je er op een andere manier veel mee te maken. Ook dan kun je sommige behoeften herkennen, omdat ze sterk aanwezig zijn. En stel je herkent een behoefte die jij veel minder hebt. Dan begrijp je de frictie die kan ontstaan wanneer je jouw behoefte aan het kind opdringt.

Fragment: De zes tegengestelde behoeften

1. Productgericht versus mensgericht
2. Solist versus teamspeler
3. Risiconemend versus risicomijdend
4. Overzichtzoeker versus verschilzoeker
5. Resultaatgericht versus sfeergericht
6. Moeter versus willer

Wat je per behoefte bij anderen tegen komt is

1. Iemand die dezelfde behoefte heeft
2. Iemand die een tegengestelde behoefte heeft
3. Iemand die beide behoeften in gelijke mate heeft. Het effect van dit laatste is dat die specifieke behoefte niet is in te schatten. Bij beide is er het voordeel dat er minder kans is op miscommunicatie omdat één behoefte niet sterk overheerst. Voor herkenning van beide is ook kennis nodig van beide tegengestelde behoeften. Deze worden dan ook beide apart beschreven.

Fragment: De herkenning van de behoeften bij anderen

Met de herkenning gaat een nieuwe wereld open. Met deze kennis herinneringen ophalen uit je jeugd geeft nieuwe inzichten. Een vader of moeder waarvan je een deel van de

manier van reageren met deze kennis kan plaats. Er kan misschien zelfs een herwaardering komen, omdat je het nu kunt plaatsen en beseffen dat eerdere invullingen niet klopten. Waarom jij met iets veel moeite had en een ander daar zo gemakkelijk overheen stapte. Waarom jij als eerste op iets afging, of waarom juist niet. Het is de wereld van de verborgen behoeften die je steeds meer en beter kunt leren kennen.

Fragment: Stel vast wat je meer bent. Productgericht of mensgericht of beide in gelijke mate.

Productgerichte mensen hebben meer behoefte aan bezig zijn met iets. Mensgerichte mensen hebben behoefte aan contact met mensen.

Kenmerken van iemand die meer mensgericht is:

1. Je ziet ze al snel lopen, op zoek naar contact;
2. Ze zijn niet in staat om langdurig op één plek te blijven zitten;
3. Relaties op het werk hebben zij door interesse in elkaar;
4. Ze zoeken bij een ander naar overzicht in het karakter;
5. Uitsluitend over iets praten, roept een gemis aan contact op;
6. Denkt meer aan iemand dan aan iets;
7. Ze kunnen niet lang zonder contact met anderen.

Stap 1. Ik herken me in: 1 2 3 4 5 6 7 (Stel vast wat voor jou van toepassing is). Aantal mensgericht =

Kenmerken van iemand die meer productgericht is:

1. Ze kunnen lange tijd en geconcentreerd bezig zijn;
2. Ze zijn in staat om lang op één plek te blijven zitten;
3. Ze zoeken bij een ander naar een gezamenlijke interesse;
4. Ze kunnen langere tijd zonder contact met anderen;
5. Denkt meer aan iets dan aan iemand;
6. Ze hebben veel praktische kennis;
7. Ze zijn snel oplossingsgericht.

Stap 2. Ik herken me in: 1 2 3 4 5 6 7 (Stel vast wat voor jou van toepassing is).

Aantal productgericht =

Stap 3. Ik herken mij meer in: productgericht, of in mensgericht, of in beide.

De kenmerken van alle zes paar tegengestelde behoeften zijn te gebruiken voor het vaststellen van de eigen positie in de

communicatie en voor het vaststellen van de positie in de communicatie van een ander.

Je kunt als je twijfelt, of het nog zekerder wilt weten, ook een of meerdere mensen in je directe omgeving vragen waar zij jou meer in herkennen. Dat kun je bij elk paar behoeften doen.

Hoe hoger het aantal kenmerken is waar jij je in herkent, des te sterker is de onderliggende behoefte.

Het is waarschijnlijk dat jij je in sommige kenmerken minder of zelfs niet herkent en ook dat je kenmerken van de tegengestelde behoefte bij jezelf herkent. Dat komt doordat je beide behoeften in je hebt, waarbij één behoefte sterker aanwezig is en de andere minder.

Is er sprake van geen of weinig herkenning dan is het advies om aandacht te geven aan die behoefte door je er meer op te richten. Oefenen met het afstemmen op een ander die de behoefte wel duidelijk heeft geeft je de mogelijkheid om meer mensen te kunnen bereiken.

Met het vaststellen welke behoefte sterker aanwezig is bij jou heb je de positie van waaruit je de teksten kunt lezen. Daarmee ontdek je de andere invalshoek. Dan ontdek je de belevingswereld van de vele mensen met de tegengestelde behoefte. Heel anders dan die van jou.

Fragment: Voorbeelden van sfeer- en resultaatgericht

Twee etaleurs en ze doen beide hetzelfde, een etalage inrichten. De meer sfeergerichte kijkt naar het eindresultaat en is tevreden. Hij voelt dan nog niets.

Dan komt er iemand langs en die zegt: Dat heb je goed gedaan. Dan pas komt het goede gevoel. Des te meer mensen zeggen dat hij dat goed gedaan heeft, des te groter wordt het goede gevoel, des te meer energie.

De resultaatgerichte etaleur kijkt naar zijn etalage. Hij ziet het resultaat en hij zegt tegen zichzelf: dat heb ik goed gedaan, of dat ziet er goed uit. Die uitspraak of gedachte geeft bij hem dat goede gevoel en die energie.

Twee hardlopers

De een is meer sfeergericht, de ander meer resultaatgericht. Beiden behalen op verschillende momenten een overwinning. De sfeergerichte hardloper hoort tijdens het lopen het publiek juichen en voelt het door zijn hele lijf. Het gejuich geeft energie en motiveert om verder te gaan.

De ander, de resultaatgerichte hardloper, ziet de eindstreep en denkt iets van: yes of: ik heb het gehaald en juist dat motiveert hem. Met andere woorden, deze persoon motiveert zichzelf. Het zien van het resultaat, de eindstreep, geeft de energie.

Polstokhoogspringen

Wie ook opvallen vanuit deze invalshoek, zijn de polstokhoogspringers. Bij een deel gaan voor de afsprong de armen omhoog om het publiek uit te nodigen te gaan klappen: duidelijk sfeergericht. Een ander deel vindt dat eerder storend en maant het publiek tot stilte, meer resultaatgericht.

Voetbal

'We werden door het publiek naar de overwinning gedragen', zegt de ene speler. Dit is een uitspraak van een sfeergerichte persoon. 'We wisten dat we drie punten moesten halen, daar lag de focus', zegt de ander, de meer resultaatgerichte.

Herkenning privé

Fragment: Partner of iemand die het dichtst bij je staat

Herken je het overzicht zoeken bij jouw partner en jij hebt dezelfde behoefte, dan kunnen jullie over een groot aantal zaken het snel eens zijn. Merk je dat jouw partner regelmatig iets opmerkt wat niet goed is, jou af en toe of regelmatig verbetert, dan is jouw partner waarschijnlijk meer verschilzoeker.....

Fragment: Vrienden

Heb jij vrienden die meer gericht zijn op verschillen? Vrienden die lang stil kunnen staan bij een detail? Vrienden die zich druk maken over iets wat niet klopt? Dan herken je de verschilzoekers. De mensen met de behoefte om alles te laten kloppen. Of heb je vrienden die er makkelijk overheen stappen? Die zich niet zo druk maken over wat er allemaal niet

klopt? Meer bezig zijn met het groter geheel? Dat zijn de overzichtzoekers.....

Fragment: Familie

Denk weer eens terug aan je ouder(s). Hoe was dat vroeger bij jou, waar je opgroeide? Kreeg je dikwijls te horen wat niet goed was. Werd je veel verbeterd? Dan kreeg je te maken met verschilzoekers. Dan kun je nu begrijpen waarom dat zo was.

Herken je ook de familieleden die meer op overzicht waren gericht? Hoe meer je herkent des te groter jouw vaardigheid wordt in de werksituatie. Dus neem er de tijd voor.....

Herkenning in de werksituatie

Fragment: De leidinggevende

Is de leidinggevende meer op overzicht gericht en zijn de doelen duidelijk, dan spreekt deze dezelfde taal als de collega's die ook op overzicht zijn gericht en is de kans groot op het klikken op dit gebied. De leidinggevende kijkt dan naar het geheel, de grote lijn. Wat niet goed is en de details daar houdt die leidinggevende zich minder mee bezig. Wat de omgang met de medewerkers kan bemoeilijken is dat deze wegwuift.....

Fragment: De collega's

Het zijn de mensen die in een gesprek een ander kunnen verbeteren. Je kunt ze herkennen door hun opmerkingen over wat niet goed is. Je kunt ze herkennen doordat ze lang stilstaan bij details. Je kunt beide hetzelfde doel hebben. Het is de weg daar naartoe die verschillend

Fragment: Het team

Een team wat in meerderheid meer op overzicht is gericht, kijkt dan in meerdere mate naar de grote lijn. Aandacht voor wat niet goed is kan dan te weinig aanwezig zijn. Het gevolg kan zijn dat men met z'n allen de verkeerde kant opgaat, of dat er veel fouten over het hoofd worden gezien.....

