



Herman Beuker

*Teamindividualisering*

*Een zelftraining*

SCHRIJF VOOR  
PRACTISCHE  
WERKENDEN

# Teamindividualisering

Een zelftraining voor werk en privé

Herman Beuker

@ School voor praktische menskunde  
Auteur Herman Beuker  
Omslag Jurriaan (Alexander) van Berkum  
ISBN: 978-90-827853-2-6

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 uitgever. Ondanks alle aan de samenstelling van dit boek bestede zorg kan noch de uitgever noch de auteur aansprakelijk worden gesteld voor eventuele schade die het gevolg is van enige fout in deze uitgave.

## **Inhoudsopgave**

Voorwoord	9
1.0 De verborgen behoeften worden ze genoemd	10
2.0 De zes tegengestelde behoeften	12
2.0 Wat zijn mijn behoeften?	14
De herkenning	15
Afstemming	15
3.0 Productgericht of mensgericht of beide in gelijke mate.	16
4.0 Productgericht	18
Hoe herken je iemand die meer mensgericht is?	19
De privésituatie	20
De werksituatie	21
Hoe kun je in de communicatie afstemmen op mensgericht?	22
De kwaliteit van productgericht	24
De valkuil voor productgericht	24
5.0 Mensgericht	25
Hoe herken je iemand die meer productgericht is?	25
Hoe je om kunt gaan met productgericht	26
Herkenning privé vanuit mensgericht	28
De werksituatie	29
De kwaliteit van mensgericht	31
De valkuil voor mensgericht	31
Voorbeelden van product- en mensgericht	32
6.0 Stel vast wat je meer bent. Solist of teamspeler of beide?	34
7.0 Teamspeler	35
Herkenning privé vanuit teamspeler	36
De werksituatie	36
De kwaliteit van teamspeler	38
De valkuil voor mensen die meer teamspeler zijn	38
8.0 Solist	39
Herkenning privé vanuit solist	39
De werksituatie	40

De kwaliteit van solist	41
De valkuil voor mensen die meer solist zijn	42
9.0 Voorbeelden van teamspeler en solist	43
10.0. Risiconemend of risicomijdend of beide?	45
11.0 Risicomijdend	46
Herkenning privé vanuit risicomijdend	47
De werksituatie	48
Hoe je om kunt gaan met risiconemend	50
De kwaliteit van risicomijdend	50
De valkuil voor iemand die meer risicomijdend is	51
12.0 Risiconemend	52
Herkenning privé vanuit risiconemend	53
De werksituatie	54
Hoe je om kunt gaan met anderen met risicomijdend	56
De kwaliteit van risiconemend	57
De valkuil voor risiconemend	57
13.0 Voorbeelden risicomijdend en risiconemend	59
14.0 Gericht op overzicht of op verschillen of beide.	61
15.0 Gericht op overzicht	62
Hoe herken je iemand die meer verschilzoeker is gericht?	63
Herkenning privé vanuit gericht op overzicht	64
De werksituatie	65
De kwaliteit van overzicht zoeker	68
De valkuil voor mensen die meer op overzicht zijn gericht	68
16.0 Verschilzoeker	69
Omschrijving	69
Herkenning privé vanuit verschillen	70
De werksituatie	72
Hoe je om kunt gaan met gericht op overzicht	74
De kwaliteit van verschilzoeker	75
De valkuil voor mensen die meer verschilzoeker zijn	75
17.0 Voorbeelden van gericht op overzicht en op verschillen	77
18.0. Resultaatgericht of sfeergericht of beide?	79
19.0 Sfeergericht	80
Hoe herken je iemand die resultaatgericht is?	80

Herkenning privé vanuit sfeergericht	81
De werksituatie	83
Hoe je om kunt gaan met resultaatgericht	87
De kwaliteit van sfeergericht	89
De valkuil voor sfeergericht	89
20.0 Resultaatgericht	90
Hoe herken jij iemand die sfeergericht is?	90
Herkenning privé vanuit resultaatgericht	91
Hoe je om kunt gaan met mensen die meer sfeergericht zijn	92
De kwaliteit van resultaatgericht	93
De valkuil voor resultaatgericht	94
21.0 Voorbeelden van sfeer- en resultaatgericht	95
22.0. Een moeder een willer of beide in gelijke mate?	100
23.0 Moeder	101
Hoe herken jij een willer?	102
Herkenning privé vanuit meer moeder	102
De werksituatie	104
Hoe je om kunt gaan met mensen die meer willer zijn	107
De kwaliteit van een moeder	108
De valkuil voor mensen die meer moeder zijn	108
24.0 Willer	109
Hoe herken jij een moeder?	109
Herkenning privé vanuit meer willer	110
De werksituatie	112
Hoe kun je in de communicatie afstemmen op een moeder?	114
De kwaliteit van een willer	115
De valkuil voor mensen die meer willer zijn.	115
25.0 Voorbeelden van moeder en willer	116
26.0 Begrippenlijst	118
De bronnen en inspiratie	120
Boeken over dit onderwerp:	121

## Voorwoord

Differentiatie is een begrip in de natuur en bij mensen. Tegenstellingen, die als ze herkend worden, een toegevoegde waarde kunnen hebben bij samenwerking. De uitspraak: ga niet alleen uit van je eigen behoeften, wordt mogelijk als eerst de eigen behoeften zichtbaar zijn geworden. De eigen behoeften geven de positie aan van waaruit iemand nu nog onbewust omgaat met anderen.

Met deze kennis leer je meer van jouw persoonlijke behoeften en daarmee van de invalshoeken die jij in de communicatie gebruikt. Dan worden de overzicht en de verschillen van de behoeften zichtbaar en daarmee de verschillende invalshoeken.

Met de herkenning van deze behoeften ontstaat een nieuwe vaardigheid en dat is de verschillen in behoeften van collega's en klanten te overbruggen door bij de herkenning even over te schakelen naar de behoefte van de ander. De opbouw van de nieuwe vaardigheid begint met de herkenning in de privé situatie. Omdat deze mensen meer bekend zijn is de herkenning eenvoudiger dan bij mensen die je minder goed of zelfs helemaal niet kent.

Omdat vanuit de behoefte het gedrag, de manier van reageren en de wijze van communiceren bij alle mensen overeenkomt, zullen de ervaringen in de privé situatie bijdragen aan een snelle herkenning bij collega's en bij klanten.

## Preview zes paar tegengestelde behoeften

**Mensgericht:** Is tegengesteld aan productgericht. Dit betekent: De behoefte van een persoon richt zich meer op andere mensen en de relatie die men daar mee heeft.

**Productgericht:** Is tegengesteld aan mensgericht. Dit betekent: De behoefte van een persoon richt zich meer op een onderwerp en minder rechtstreeks op de persoon. Van mens tot mens.

**Teamspeler:** Is tegengesteld aan solist. Dit betekent: Het woord samen staat centraal. De behoefte is om samen te werken en samen het resultaat behalen. Het onderdeel van een team uitmaken is van primair belang. Het wij-gevoel.

**Solist:** Is tegengesteld aan teamspeler. Dit betekent: Zelfstandig en onafhankelijk kunnen werken staat centraal. Onafhankelijk zijn van anderen en ongestoord kunnen werken zijn de behoeften van een solist.

**Risiconemend:** Is tegengesteld aan risicomijdend. Dit betekent: De behoefte aan nieuwe situaties, afwisseling en het naar buiten gericht zijn. Erop afstappen, dynamiek, nieuwsgierigheid, ontdekken en daarbij risico's lopen zijn de kenmerken van risiconemend.

**Risicomijdend:** Is tegengesteld aan risiconemend. Dit betekent: De behoefte is meer naar binnen gericht. Zekerheid, het voorkomen van moeilijkheden van problemen en het inschatten van de risico's zijn de kenmerken van risicomijdend.

**Overzicht zoeken:** Is tegengesteld aan verschillen zoeken. Dit betekent: de behoefte aan overzicht, de helicopterview. Het hele verhaal, het doel van de werkzaamheden, etc.

**Verschillen zoeken:** Is tegengesteld aan overzicht zoeken. Dit betekent: de behoefte om alles te laten kloppen in een plan, voorstel en in de werkzaamheden. De behoefte aan het ontdekken van fouten, tekortkomingen, onjuistheden etc.

**Resultaatgericht:** Is tegengesteld aan sfeergericht. Dit betekent: de behoefte aan het halen van resultaten is sterker dan aan de sfeer. Resultaatgericht is zelfmotiverend, mits er concrete resultaten behaald kunnen worden. Motivatie en resultaten kunnen halen zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden.

**Sfeergericht:** Is tegengesteld aan resultaatgericht. Dit betekent: de behoefte aan een goede sfeer en persoonlijke aandacht is sterker dan het resultaat. Motivatie, sfeer, persoonlijke aandacht en waardering zijn met elkaar verbonden.

**Moeter:** is tegengesteld aan willer. Duidelijkheid heeft een motiverend effect. Onduidelijkheid echter heeft een demotiverend effect.

**Willer:** is tegengesteld aan moeder. Een keuze kunnen hebben heeft een motiverend effect. Het onthouden of ontnemen van een eigen keuze heeft een sterk demotiverend effect.

## **1.0 De verborgen behoeften worden ze genoemd**

Verborgen, omdat ze zonder deze kennis niet worden herkend. Ze zijn bij eenieder aanwezig en vormen een van de facetten die ieder mens zo uniek maakt. Wanneer iemand een eigen behoefte bij een ander herkent, dan is dat dikwijls een klikverhaal.

In feite herkent iemand dan een deel van zichzelf. Wanneer iemand de eigen behoefte niet bij de ander herkent en een tegengestelde behoefte tegenkomt, dan kan dit de oorzaak zijn van terughoudendheid en miscommunicatie.

### **Het gaat om zes paar verschillende behoeften**

Ieder mens heeft per paar beide behoeften in zich. Het is de mate waarin een behoefte aanwezig is die het verschil maakt tussen mensen. Het verschil van positie. De verschillen 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 collega, een tegengestelde behoefte, dan bereik je deze moeilijk of niet.



Wanneer je contact hebt met iemand, ook al is het maar even, 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.

Weten dat een ander een andere invalshoek kunnen hebben, door de kennis van de zes tegengestelde behoeften, geeft de mogelijkheid de reacties waarin je je eigen invalshoek niet herkent te begrijpen. O, ik ben meer mensgericht en zij is meer productgericht. Nu begrijp ik waarom zij zo anders reageert en praat.

De achterliggende gedachte is om met deze kennis opnieuw naar mensen te luisteren en te kijken. De verandering die wordt beoogd is dat mensen, met nieuwe kennis over de verschillen in behoeften, opnieuw gaan luisteren en kijken naar anderen. Naar je partner, burens, vrienden, kennissen en in de werksituatie naar collega's. Je herkent de overeenkomst met jouw behoeften en daarmee dezelfde invalshoeken en je herkent de verschillen. Dan weet je wat je kunt verwachten. Je ziet het bij iemand aan het gedrag, de reacties en je hoort het in de wijze van communiceren.

## **2.0 De zes tegengestelde behoeften**

1. Productgericht versus mensgericht
2. Solist versus teamspeler
3. Risiconemend versus risicomijdend
4. Gericht op overzicht versus gericht op verschillen
5. Resultaatgericht versus sfeergericht
6. Moeter versus willer

Voor het leren herkennen van de behoeften en ermee omgaan kom je in aanraking met mensen die je goed kent en mensen die je niet goed kent of zelfs voor het eerst ontmoet.

Door eerst te denken aan de mensen die je wel goed kent krijg je de kennis om ook de behoeften te herkennen bij andere mensen.

Het verschil tussen de mensen die je wel goed kent en die je niet goed kent is dat je bij de eerste groep meerdere behoeften kunt herkennen.

Je hebt immers herinneringen en dat vergemakkelijkt de herkenning. Dat is minder het geval bij de mensen die je niet of niet goed kent. Daarvan herken je met deze kennis meestal een of twee behoeften, omdat deze duidelijk bij de ander aanwezig zijn.

Dat is toch voldoende om de ander te kunnen bereiken, omdat je met de herkenning het gedrag, de manier van reageren en de wijze van communiceren kunt plaatsten en daarop kunt afstemmen.

Je hebt met de herkenning van een behoefte een ingang gevonden om te ander te bereiken en dat doe je met je communicatie.

### **3.0 Stel vast wat je meer bent. Productgericht of mensgericht of beide in gelijke mate.**

*Productgerichte mensen richten hun aandacht op waar ze aan werken.  
Mensgerichte mensen richten in het werk hun aandacht meer op 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 op grond van interesse in elkaar;
4. Ze zoeken bij een ander naar overeenkomsten in het karakter;
5. Uitsluitend over iets praten roept een gemis aan contact op
6. Ze kunnen niet lang zonder contact met anderen.

**Stap 1. Ik herken mezelf 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 met een product;
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. Als ze met iets bezig zijn kunnen ze de tijd uit het oog verliezen;

6. Ze hebben veel praktische kennis;
7. Ze zijn snel oplossingsgericht

**Stap 2. Ik herken mezelf 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 blz. 18 of mensgericht blz. 25 of in beide.**

Je kunt ook een of meerdere mensen in je directe omgeving vragen waar zij jou meer in herkennen. Lees eerst het hoofdstuk waar jouw sterkste behoefte beschreven staat. Lees dan de informatie over de tegengestelde behoefte. Daarmee ontdek je de andere invalshoek. Wanneer je beide in gelijke mate bent kun je zelf kiezen met welke behoefte je begint.