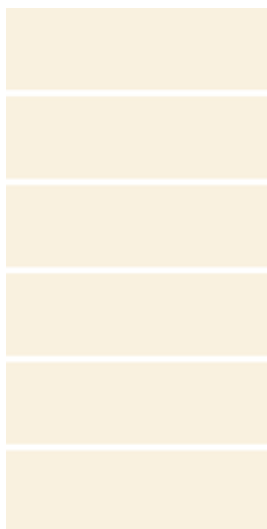




Knowledge is expensive,
but realise what stupidity can cost you



Wat drijft U?



Over **drie** fundamentele menselijke motieven zijn psychologen het eens: **prestatie**, **macht** en **intermenselijk contact**.

Mensen die gemotiveerd worden door het **verlangen naar macht**, willen zich superieur voelen, **prestatiegericht** mensen willen zichzelf perfectioneren en mensen die gedreven worden door **sociale motieven** willen liefhebben en bemind worden.

Een **machtsbelust persoon** wil graag horen: 'Jij bent de baas', een **prestatiegericht persoon**: 'Jij bent een kei' en een **gezelschapsmens**: 'Ik vind je aardig'.

Deze drie motieven worden bovendien beschouwd als '**impliciet**' – niet direct met het bewustzijn verbonden – omdat ze, nog voor de ontwikkeling van het individuele spraakvermogen, in oude delen van de hersenen ontstaan die vooral onze emotionele reacties reguleren. **Impliciete motieven zijn sterk emotioneel gekleurd**. Zo is bijvoorbeeld het machtsmotief verweven met het gevoel sterk **te zijn** en het prestatiemotief **met trots**. Naast impliciete zijn er ook **expliciete motieven**. Die vormen de neerslag van **socialisatie-invloeden**, met **name de taxaties, waarde-oordelen** en **wensen van belangrijke vertrouwenspersonen en culturele normen**.

Al in 1992 heeft een meta-analyse aangetoond dat er maar amper een correlatie bestaat tussen impliciete en expliciete motieven. **Met andere woorden: dat wat we denken te willen, is vaak niet wat ons in diepste wezen beweegt**.

Maar hoe kunnen de onderzoekers dingen weten waarvan de persoon in kwestie zelf zich helemaal niet bewust is? En hoe kunnen onze 'echte' wensen bestudeerd worden?... Te lezen in Psych & Brein

Wat drijft u?

11-12-2009 pag. 1



Eddy Claesen

Family Business Advisor - Mediator

Accountant - Tax Consultant

Kuilenstraat 16 • B-3600 Genk
tel.: +32 89 32 91 10 • fax: +32 89 32 91 19
eddy.claesen@claesen.be • www.claesen.be