

Een entrepreneur heeft altijd een hoge prestatiemotivatie. Hij wil vrij zijn in hoe hij zaken aanpakt maar ziet hetgeen hij daarmee bereikt niet als vrijblijvend. Hij wil met zijn dromen scoren.

Prestatiemotivatie bij jezelf onderzoeken en verbeteren kan je helpen om het optimale uit jezelf te halen met meer plezier.

PRESTATIEMOTIVATIE

Meting	1
Persoonlijkheid	2
Ontwikkeling	2
Module	2

Prestatiemotivatie is de grootte van de behoefte om te ervaren of te laten zien dat je een uitdaging tot een goed einde kan brengen.

Meting

Je kunt je eigen prestatiemotivatie vaststellen door te onderzoeken of je uitdagingen die je kiest achteraf vaak te gemakkelijk of té moeilijk zijn bleken. Wanneer je namelijk

vaak kiest voor de makkelijk weg of je weinig druk maakt over als je iets niet lukt, dan heb je een lage prestatiemotivatie. Met een hoge prestatiemotivatie daag je jezelf juist uit de lat op een hoogte die je denkt te kunnen halen als je een topprestatie levert. Je kunt trouwens ook gewoon een prestatiemotivatietest (PMT) doen.

Persoonlijkheid

Mensen die bedachtzaam, na- en doordenkend, kritisch, serieus, voorzichtig en met weinig enthousiasme oppakken hebben vaak een lage prestatiemotivatie. Ondernemende mensen hebben daarentegen bijna altijd een hoge prestatiemotivatie. Dat kan voor alles gelden, de mensen die altijd in alles willen winnen, maar is meestal sterk afhankelijk van hoe sterk ze voor iets gepassioneerd zijn.

Ontwikkeling

De prestatiemotivatie kun je ontwikkelen. Er zijn tal van methoden omdat zelf te doen. Anderen spelen daarbij ook een belangrijke rol. De beloningen die zij in het vooruitzicht stellen of wat zij van je verwachten, kunnen je motivatie om te willen presteren beïnvloeden.

Bronnen

Module

In de module “Hoger Scoren” kun je ondernemend leren je prestatiemotivatie te verhogen.

Rob Slagter

EncycloPedia

Publicatie van de
Stichting Entreprenasium

Ontwerp en vormgeving
Rob Slagter
Iris Hermens

Uitgave
April 2013

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op enige manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, or otherwise, without the prior written permission of the publisher.

Entreprenasium ©
© Stichting Entreprenasium, 2013