

## De 6 Basis Behoeften

Elk mens heeft behoeften. Alles wat we doen is terug te leiden naar deze behoeften.

We gedragen en leven ernaar en meestal **zijn we er niet eens bewust van.**

**Voor de duidelijkheid: dit zijn niet de zaken die we willen maar zaken die we nodig hebben.**

Bij de WES Methode hanteren we de 6 basis behoeften zoals wordt onderwezen door Anthony Robbins. Andere trainers of coaches zullen misschien andere modellen toepassen maar zoals altijd vragen wij ons bij de methode niet af of iets waar is maar of het werkt!

De 6 basis behoeften zijn hieronder te vinden.

Voor een paar zijn er een aantal synoniemen bijgezet.

1. Zekerheid
2. Onzekerheid en/of Verassing
3. Liefde en/of Verbinding en/of Aandacht
4. Groei en/of Ontwikkeling
5. Bijdrage leveren.
6. Uniek zijn.

Voor de één is de ene behoefte belangrijker dan de ander maar ze hebben allemaal impact op ons leven.

Simpel gezegd: hoe meer deze behoeften worden vervuld, hoe gelukkiger je bent.

Laten we de behoeften van dichtbij bekijken.

### **Zekerheid.**

Iedereen heeft zekerheid nodig. Waar ze die zekerheid vandaan halen en hoeveel ze nodig hebben verschilt per persoon. Als je in loondienst bent dan heb je de zekerheid dat je elke maand je loon krijgt. Je kan daar in de meeste gevallen zeker van zijn en dat geeft een fijn gevoel.

Een ondernemer heeft ter vergelijking minder zekerheid. Maar voor hem of haar is dan één van de andere behoeften belangrijker.

Je relatie kan ook een bron zijn van zekerheid.

### **Onzekerheid - Verassing - Variatie**

Natuurlijk hebben we allemaal zekerheid nodig. Maar stel je nou eens voor dat je altijd precies wist wat je partner ging zeggen of doen. Dat hij of zij je nooit zou verassen. Stel je voor dat elke dag precies hetzelfde zou zijn.

Dat is dodelijk saai! We hebben allemaal een mate van onzekerheid, verassing of variatie nodig. Dan blijft het spannend.

### **Liefde - Verbinding - Aandacht**

De één heeft het meer nodig dan de ander maar iedereen wilt op zijn tijd aandacht en liefde. Niemand houdt ervan om altijd alleen te zijn. In relaties met een partner, familie, en vrienden draait het om liefde, aandacht en verbinding. Je voelt je verbonden omdat je dingen gemeen hebt en als iemand je negeert voelt dat niet fijn.

Door liefde en aandacht voelen we ons waardevol. Daar staat tegenover de je verwaarloost voelt als je niet de aandacht en liefde krijgt die je wil. Dit is een hele sterke levensbehoefte. En afhankelijk van welke fase waar je je bevindt heeft het meer of minder invloed op je maar het speelt altijd een rol.

### **Groei - Ontwikkeling**

Elk mens heeft de behoefte om te groeien. We hebben de drang om te ontwikkelen, we willen meer.

Zonder groei lopen we vast. Stagnatie geeft vrijwel nooit een fijn gevoel. Maar het voelt geweldig wanneer we terug kijken en zien wat we hebben bereikt. alles wat niet groeit gaat langzaam of snel dood.

### **Bijdrage Leveren**

Een bijdrage leveren is belangrijk. Het geeft ons een doel, een reden die groter is dan onszelf. Het voelt bijvoorbeeld goed aan wanneer dankzij jou een vriend een probleem oplost of een doel haalt. Het voelt goed omdat jij een bijdrage hebt geleverd.

Veel mensen hebben de ervaring dat ze zelf gelukkiger voelen wanneer ze anderen helpen.

### **Uniek zijn**

De meeste mensen houden ervan om uniek te zijn. Om de enige echte te zijn. Hetzelfde geldt bijvoorbeeld ook voor bedrijven. Vandaar de Engelse term USP oftewel Unique Selling Proposition.

Zelfs wanneer we deel van een groep willen zijn, wanneer we ons willen verbinden en willen lijken op een ander dan is het nog altijd belangrijk dat we onze eigen identiteit hebben. Dat we vrij zijn om onze eigen keuzes te maken.

## **De 6 Basis Behoeften en Communicatie - Invloed**

Iedereen wordt beïnvloed door deze behoeften. Welke het belangrijkste is hangt van de persoon af.

Ga maar voor jezelf na welke behoefte voor jou het allerbelangrijkste is. Zet ze voor jezelf op een rijtje.

Vraag jezelf dan af in welke mate deze behoeften worden vervuld door:

- Je werk
- Je relatie

- Je hobby
- Je doelen
- enzovoorts

Daarnaast kan je de basis 6 behoeften ook toepassen in jouw communicatie om invloed uit te oefenen tijdens een sollicitatie gesprek of interview.

Dit werkt vooral krachtig bij vragen zoals:

- Waarom wil je bij dit bedrijf komen werken?
- Waarom zouden we jou moeten kiezen/aannemen?
- Wat maakt jou zo bijzonder?
- waar ben je trots op?
- Heb je ambities?

Bij zulke vragen kan je optimaal gebruik maken van de 6 behoeften in je communicatie.

**Vraag: Waarom wil je bij dit bedrijf kunnen werken?**

Voorbeeld antwoord: Ik zie bij dit bedrijf de mogelijkheid om verder te ontwikkelen. En ik vind het geweldig hoe dit bedrijf te werk gaat. Het is uniek en staat voor innovatie. Dat geeft mij de zekerheid dat ik mee kan groeien en dat ik een bijdrage kan leveren aan een proces dat echt iets toevoegt aan de maatschappij.

**Vraag: Waarom zouden we jou moeten aannemen?**

Voorbeeld antwoord: Ik ben een gedreven persoon. Zeker wanneer ik een verbinding heb met wat ik doe. Ik zie mezelf een goede bijdrage leveren aan dit bedrijf. Ik heb de afgelopen jaren een flinke groei meegemaakt waardoor ik de zekerheid heb dat ik me goed kan aanpassen en minder vatbaar ben voor stress.