

Retouradres: Postbus 6005, 2600 JA Delft

PERSBERICHT

One-size-fits-all aanpak voor Het Nieuwe Werken slaat plank mis

Maatwerk is een belangrijke succesfactor bij de implementatie en het in stand houden van Het Nieuwe Werken (HNW). HNW wordt in veel organisaties dan ook onterecht uitgerold als een 'one-size-fits-all' aanpak. Dit blijkt uit onderzoek van TNO in samenwerking met Profile Dynamics, een methode voor het meten van persoonlijke drijfveren.

Drijfveren maken het verschil

Er is een positieve relatie tussen HNW en medewerkers met een sterke behoefte aan vrijheid, vernieuwing en inzicht en medewerkers die zich willen onderscheiden en sterke behoefte hebben aan autonomie en resultaat. Daartegenover staat een negatieve relatie tussen HNW en medewerkers met een sterke hang naar zekerheid, structuur en betrouwbaarheid en medewerkers met behoefte aan veiligheid en geborgenheid. Hoe hoger medewerkers scoren op deze drijfveren, hoe minder zij werken volgens de principes van HNW.

Merle Blok, projectleider bij TNO: "Eerder werd bij HNW veelal uitgegaan van de mens als generieke factor. Uit ons onderzoek blijkt dat er duidelijke verschillen zijn tussen mensen en hun drijfveren. Het laat zien dat er organisaties of organisatieonderdelen zijn waar HNW heel goed zou kunnen werken, maar ook dat andere organisaties beter af kunnen zien van een bedrijfsbrede uitrol van HNW."

Invloed management en bedrijfscultuur beperkt

TNO keek ook naar de invloed van managers en bedrijfscultuur op gedrag. Die invloed blijkt beperkt. Mensen laten zich niet of nauwelijks door sociale druk of wenselijkheid dwingen tot gedrag dat niet bij ze past. Soms werkt stimulatie zelfs negatief. Zo zijn mensen die houden van structuur en regelmaat (nog) minder bereid om wisselende werkplekken op kantoor te gebruiken als hun manager probeert om dit te stimuleren.

Investerings overboord? Nee: meer maatwerk levert meer op.

"Mensen met verschillende drijfveren gedragen zich verschillend op het gebied van Het Nieuwe Werken", vat Wilma Kuipers, medeoprichter van Profile Dynamics het TNO-onderzoek kort samen. "Met een uniforme aanpak van HNW doen organisaties dus altijd een deel van hun mensen tekort en leveren investeringen minder op dan gewenst. Het goede nieuws is dat we nu weten waarom en waar mogelijkheden voor verbetering liggen. Sommige mensen moet je nu eenmaal op een andere manier motiveren voor HNW dan nu gebeurt, waarbij je rekening houdt met hun persoonlijke drijfveren en intrinsieke motivatie. Meer maatwerk dus."

→ vervolg

Corporate Staforganen
Schoemakerstraat 97
2628 VK Delft
Postbus 6005
2600 JA Delftwww.tno.nlT +31 88 866 00 00
infodesk@tno.nl**Datum**

4 december 2013

Onze referentie

2013-48

E-mailMaarten.lortzer@tno.nl**Doorkiesnummer**

+31 88 866 6888

Op opdrachten aan TNO zijn de Algemene Voorwaarden voor opdrachten aan TNO, zoals gedeponereerd bij de Griffie van de Rechtbank Den Haag en de Kamer van Koophandel Den Haag van toepassing. Deze algemene voorwaarden kunt u tevens vinden op www.tno.nl.
Op verzoeken zenden wij u deze toe.

Handelsregisternummer 27376655 .

De 3800 professionals van TNO zetten hun kennis en ervaring in om slimme oplossingen te realiseren voor complexe vraagstukken. Deze innovaties dragen bij aan het duurzaam versterken van de concurrentiekracht van bedrijven en het welzijn van onze samenleving. Onze partners hierin zijn ruim 3000 bedrijven en organisaties in binnen- en buitenland, waaronder het mkb.

Meer weten over TNO en de zeven maatschappelijke thema's waar we ons op richten? Kijk dan op www.tno.nl

Over Profile Dynamics

Profile Dynamics® is een methode die grip biedt op 'de factor mens' in organisaties, en maakt o.a. inzichtelijk waarom mensen doen wat ze doen, waar ze energie van krijgen en welk type werk en omgeving bij ze past. De methode werkt met zeven motivatie- en gedragsclusters, en kent een breed scala aan toepassingen op individueel, team- en organisatieniveau. Naast een persoonlijke drijfverenanalyse is er een 360-graden feedback, een competentie management-module en zijn er tools voor het werken met teams en organisatieculturen. De instrumenten zijn helder en eenvoudig toepasbaar en hebben een hoge toegevoegde waarde voor zowel individuele medewerkers als de organisatie in zijn geheel. Profile Dynamics werkt met gecertificeerde trainers en consultants, die zijn gespecialiseerd in de achterliggende methodiek en de inzet ervan binnen organisaties. Profile Dynamics® is een geregistreerd merk van Amygdala B.V. dat gevestigd is in Almere. Meer informatie op www.profiledynamics.nl.

Over TNO

De 3800 professionals van TNO zetten hun kennis en ervaring in om slimme oplossingen te realiseren voor complexe vraagstukken. Deze innovaties dragen bij aan het duurzaam versterken van de concurrentiekracht van bedrijven en het welzijn van onze samenleving. Onze partners hierin zijn ruim 3000 bedrijven en organisaties in binnen- en buitenland, waaronder het mkb. Meer weten over TNO en de zeven maatschappelijke thema's waar we ons op richten? Kijk dan op www.tno.nl