



COLORIET

IN DIT NUMMER

4

DRIJFVEREN HOT ITEM OP
JUBILEUMCONGRES GRIFFIERS.
GRIFFIERS IN 12,5 JAAR
ONTWIKKELD VAN 'BUTLER'
TOT STRATEGISCH ADVISEUR

FOTO: JUR ENGELCHOR



VERDER IN DIT NUMMER

- 2 REDACTIONEEL
- 2 KORT NIEUWS
- 3 SPEAKERS CORNER: MICHEL KOLMAN
- 6 PROFILE DYNAMICS® CHALLENGER:
DAADWERKELIJK VERANDEREN IN DE PRAKTIJK
- 8 KORT NIEUWS
- 8 AGENDA



COLORIET is een uitgave van Profile Dynamics

Profile Dynamics
Antilopestraat 20
1338 EE Almere
T 036 54 65 243
office@profiledynamics.nl
www.profiledynamics.com

Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Profile Dynamics vervoelvoudigd en/of openbaar worden gemaakt door middel van druk, offset, fotokopie of microfilm of in enige digitale, elektronische, optische of andere vorm.

Hoofredactie: Wilma Kuipers, Hans de Jong
Tekstbijdragen: Willem Oosterbeek, Ellemieke de Wolf
Vormgeving: Studio Marise Knechtmans
Druk: Elco Extension, Amsterdam

Bent u ook wel eens benieuwd naar de drijfveren van uw vakgenoten? Vraagt u zich af of zij dezelfde drijfveren hebben als u, of het vakgebied vanuit een heel ander perspectief benaderen? De Vereniging van Griffiers was dat wel. Nederland kent sinds het jaar 2002 het beroep van raadsgriffier. De raadsgriffier is volgens Wikipedia 'de secretaris en eerste adviseur van de gemeenteraad. De griffier ondersteunt de raad, de voorzitter en zijn leden bij hun volksvertegenwoordigende, kaderstellende en controlerende rol.' Vanwege deze laatste taak, was de verwachting dat griffiers vooral blauw gedreven zouden zijn. Echter, de beroepsgroep bleek zich in 12,5 jaar te hebben ontwikkeld van controlerend naar vooral adviserend. Griffiers zijn analytische

vernieuwers (geel) die verbindingen leggen (groen). Meer over de drijfveren van de griffiers leest u op pagina 4 van deze Coloriet. Over ontwikkeling gesproken: heeft u een drijfverenanalyse gedaan en vraagt u zich af: wat nu? Voor iedereen die in zijn eigen praktijk iets wil ontwikkelen; die wil doorgroeien en met zichzelf aan de slag wil blijven, introduceren wij Profile Dynamics® Challenger. Tijdens dit negen maanden durende traject gaat u aan de slag met uitdagingen die passen bij uw profiel. U leest er alles over in het artikel op pagina 6.

Veel leesplezier!
Namens het Profile Dynamics-team,
Wilma Kuipers en Hans de Jong



NIEUW GEDRAG VERGT NIEUWE PATRONEN

Kort geleden volgde ik de training Profile Dynamics® Challenger. Een intensieve dag met een goed resultaat; handvatten voor het toepassen van een mooie methodiek om gedragsverandering daadwerkelijk te verankeren.

Tijdens de training ga je ook zelf aan het werk met verandering van gedrag. Zowel Roland, mijn collega, als ik zijn daarmee bezig. Het platform waarin je je eigen doelen vastlegt en dat je gebruikt om regelmatig te reflecteren, blijkt daarbij een mooie ondersteuning. Gedragsverandering komt namelijk alleen duurzaam tot stand als je een nieuw patroon creëert. Een patroon dat bestaat uit kleine stappen zodat je in staat bent ze ook daadwerkelijk te volgen.

Ik merk in de praktijk nog te weinig besef bij velen over wat blijvende gedragsverandering vraagt. Mensen passen hun gedrag niet duurzaam aan door hard tegen ze te roepen dat ze moeten veranderen. Ik hoor nog steeds managers soms verontwaardigd de vraag stellen: 'waarom doen ze het nou nog niet?!'.

Om gedragspatronen te doorbreken zijn vele stappen nodig, maar voor mij zijn er twee essentieel:

- Bespreekbaar maken van bestaand gedrag
- Experimenteren met nieuw gedrag

Als je vooruit wilt en invulling wilt geven aan een nieuwe richting, levert experimenteren met gedrag nieuwe inzichten op. Op voorhand bepaald gedrag veroordelen is uit den boze

omdat het je blind maakt voor de mogelijkheden die er liggen. Organisaties zijn gebaat bij verschillende vormen van gedrag en diversiteit in de wijze waarop mensen zich manifesteren. Laat ze experimenteren, bespreek het, stimuleer ze hun gedrag te verfijnen en breng het bij elkaar om de richting scherp te stellen.

Veranderen gaat niet vanzelf. Het begint met je eigen motivatie en de energie die dat oplevert. De motivatie zet je op het spoor, het nieuwe patroon zorgt ervoor dat je niet afhaakt en het spoor blijft volgen.

■ Michel Kolman
DG&K Leiders en Managers

SELECTIETOOL FUNCTION PROFILER® VOORKOMT KEUZE EVENBEELD



profiel van de functie op basis van de gewenste competenties. Function Profiler zet dit om tot een realistisch profiel van de kandidaat met drijfveren die goed bij de functie passen. Iemand die over deze drijfveren beschikt, heeft de benodigde talenten mogelijk al in huis of kan deze makkelijk ontwikkelen omdat het bij zijn persoonlijkheid past. Kandidaten met een profiel dat hierop lijkt, hebben de motivatie die een goede invulling van de functie mogelijk maakt.

'Voor het verschil tussen gemiddeld of goed presteren is motivatie een belangrijke voorwaarde', stelt Wilma Kuipers. 'Het is dus belangrijk om bij werving en selectie niet alleen naar het cv te kijken, maar ook naar de motivatie van een sollicitant. Reden genoeg om in het selectieproces rekening te houden met het drijfverenprofiel van uw kandidaat. Met deze tool in de hand kunnen organisaties zoeken naar geschikt talent.'

Profile Dynamics® heeft een objectieve tool voor werving en selectie gelanceerd: Function Profiler®. Hiermee voorkomen organisaties dat zij in de valkuil vallen van het onbewust kiezen voor een kandidaat die het meest op zichzelf lijkt. Function Profiler stelt objectief vast wie de meest geschikte kandidaten zijn op basis van de benodigde drijfveren voor de vacature. Ook geeft het instrument inzicht in de persoonlijke eigenschappen die nodig zijn voor een bepaalde rol en taak. Door dit mee te laten wegen in het selectieproces wordt de succesratio van een match vergroot. Function Profiler® werkt als volgt: eerst maakt u een

Veelbelovende gentechniek laat baby Layla leven



Vrijmetselaar in Amersfoort verzeeg moorden van broeder



Gesprek: is 2050 zijn laatste levensjaar?



KLEUREN SPELEN ELKE DAG

De drijfverentheorie is niet alleen bruikbaar voor werkgerelateerde vraagstukken. Niet alleen individuen maar ook organisaties en zelfs hele volkeren ontwikkelen zich volgens de spiraal van Graves. In de actualiteit treffen we dan ook elke dag nieuwsberichten aan die zich laten verklaren door de drijfverentheorie. Wat dacht u bijvoorbeeld van:

- Geel: 'Veelbelovende gentechniek laat baby Layla leven' (Volkskrant, 10 november 2015)
- Rood: 'Erdogan eist respect van de hele wereld' (Volkskrant, 6 november 2015)
- Paars: 'Vrijmetselaar Amersfoort verzeeg 17 moorden door broeder' (Volkskrant, 22 oktober 2015)
- Blauw: 'Banken moeten geen protocolmachines worden' (FD, 13 oktober 2015)
- Turkoos: 'Greenpeace voorspelt dat fossiele brandstoffen in 2050 overbodig zijn' (Trouw, 24 september)
- Groen: 'Aantal vrijwilligers Rode Kruis verdubbeld door vluchtelingencrisis' (nu.nl, 22 september 2015)
- Oranje: 'Dafne Schippers beseft na WK-zilver dat niets onmogelijk is' (nu.nl, 24 augustus 2015)

Meer actualiteiten verklaard zien vanuit de drijfverentheorie? Volg ons op Facebook!

NIEUW: ANALYSES VOOR ZORG EN JONGEREN

De afgelopen tijd heeft Profile Dynamics® voor speciale doelgroepen aangepaste vragenlijsten en rapporten ontwikkeld. Deze analyses zijn gebaseerd op de bekende persoonlijke analyse, echter het taalgebruik in vragenlijst en rapport is afgestemd op de belevingswereld van de doelgroep. Zo zijn er inmiddels speciale producten voor de zorg en voor jongeren. Profile Dynamics® Care is exclusief bedoeld voor zorgmedewerkers en hun leidinggevenden. Deze analyse kan worden ingezet voor training en coaching, loopbaanontwikkeling, mobiliteit en natuurlijk bij fusies en andere ontwikkelingen in de zorg. De analyse voor studenten en scholieren richt zich op wat er bij jongeren speelt en is ontwikkeld in samenwerking met professionals uit het onderwijs. Inzicht in hun drijfveren en motivatie kan jongeren helpen een geschikte opleiding te kiezen en hun talenten verder te ontwikkelen.

Heeft u behoefte aan een specifieke drijfverenanalyse voor een bepaald doel? Neem dan contact met ons op. Dat kan via e-mail: office@profiledynamics.nl of telefoon: 036 54 65 243



Drijfveren hot item op jubileumcongres griffiers

GRIFFIERS: ANALYTISCHE VERNIEUWERS DIE VERBINDINGEN LEGGEN

Griffiers zijn geen zwevers maar ook geen proceduretijgers, dat bleek uit circa 200 Profile Dynamics®-profielen van griffiers. Wat zij wel zijn: analytische vernieuwers (geel) die verbindingen leggen (groen). Begonnen als 'butler' ontwikkelden de griffiers zich in 12,5 jaar tot gedreven adviseurs.

Op het congres in oktober ter gelegenheid van het 12,5 jarig bestaan van de Vereniging van Griffiers, de beroepsgroep die optreedt als adviseur en ondersteuner van de volksvertegenwoordiging op alle bestuurlijke niveaus, werd onder het motto, 'De zwevende griffier' veel aandacht besteed aan de drijfverenanalyse van Profile Dynamics®.

WIE WEL ZWEEFT... ANDRÉ KUIPERS

Het congres ging van start met 'iemand die veel weet van zweven' zoals de inleider stelde. En inderdaad: astronaut André Kuipers heeft ruime ervaring op dit gebied en hij werd niet moe dat met beeld en geluid te demonstreren voor een enthousiast publiek van een paar honderd griffiers die bijeen waren in het raadhuis van de gemeente Haarlemmermeer. Maar concludeerde Kuipers: 'Zweven is heerlijk, maar ik denk dat griffiers dat beter niet kunnen doen.'

WIE NIET ZWEEFT... DE GRIFFIER

Daarmee plaveide Kuipers de weg voor Maarten van Diggelen, consultant van Profile Dynamics bij de Bestuursacademie Nederland die direct al vertelde dat er wat dat betreft geen vuiltje aan de lucht was, 'want uit de Profile Dynamics-analyse blijkt overduidelijk dat u alles

FOTO'S: JUR ENGELCHOR



behalve zweeft. Turkoois (de waarde die onder andere staat voor holisme en spiritualiteit) is niet een erg dominante kleur in uw beroepsgroep.'

Na dit te hebben verklapt, peilde Van Diggelen in de zaal hoe de griffiers dachten over de vraag wat hun dominante drijfveer zou zijn. De blauwe, gele en groene drijfveer - die staan voor orde en structuur (blauw), creativiteit en analyse (geel), en sociale verbinding en harmonie (groen) - kregen elk twintig tot 25 procent van de stemmen uit de zaal; rood (snelheid en daadkracht), paars (veiligheid en geborgenheid), oranje (ambitie en resultaat) en turkoois bleven daar ver bij achter.

LIEVER NIET 'TE'

De werkelijkheid van de analyse onder ruim 200 griffiers was iets anders en onthulde dat geel en groen duidelijk de dominante drijfveren zijn (respectievelijk 23 en 20 procent van de ondervraagden), terwijl blauw, oranje en rood dicht tegen elkaar aanliggen met respectievelijk 14, 13 en 12 procent en paars en turkoois daar ver achteraan hobbelen. 'Hoewel menigeeen denkt dat blauw de belangrijkste drijfveer bij griffiers is, is dat dus niet waar', aldus Van Diggelen. Griffiers blijken helemaal niet zulke 'proceduretijgers'.

De weerstanden waren vrij evenwichtig verdeeld over alle drijfveren, wat Van Diggelen tot de conclusie bracht dat 'de griffiers vooral moeite hebben met alles waar té voor staat.'

Samenvattend, zo stelde Van Diggelen in zijn inleiding, 'hebben we bij de griffier te maken met creatieve, onafhankelijk denkende analytische vernieuwers (geel), die verbindingen leggen (groen), rekening houden met procedures (blauw) en resultaatgericht en daadkrachtig zijn (oranje, rood).'

INSPIRERENDE VERBINDING TUSSEN DE FRUITBOMEN

Na in de algemene ledenvergadering een nieuwe voorzitter te hebben gekozen, togen de griffiers voorzien van lunchpakket in de bus naar diverse locaties voor zes verschillende workshops. Tussen de appel- en perenbomen van landgoed De Olmenhorst in Lisse werd een groep van circa 30 griffiers welkom geheten door – alweer – Maarten van Diggelen, ditmaal vergezeld door collega Herrick Jellema. In een twee uur durende workshop spraken de griffiers met elkaar over hoe ze hun vakantie vierden (daarover raakte deze overwegend geel-groene groep al bijna niet uitgepraat) en wat de belangrijkste overeenkomsten en verschillen in hun drijfverenprofielen waren. Als laatste opdracht vormden de deelnemers groepen en typeerden dit 'team'. De typeringen lieten weinig aan de verbeelding over: we noteerden team 'denktank' (geel/groen met paars), team 'stoomwals' (geheel rood/oranje team) en team 'zorgenkindje' (overwegend geel met één rood/blauw teamlid).

WAAROM DRIJFVEREN METEN?

Wat kun je nu met zo'n drijfverenprofiel? Maarten van Diggelen licht toe: 'Als je weet wat iemands voorkeuren en weerstanden zijn, kun je daar in je communicatie op aansluiten. Door je woordkeus aan te passen aan de ander verbetert het contact. Je schakelt makkelijker en kunt de boodschap van de ander beter ontvangen. Mensen met een groen profiel bijvoorbeeld, houden van consensus en harmonie en hebben moeite met een dominante (rode) collega. Een gele medewerker die graag dingen zelf uitzoekt, heeft een hekel aan gedetailleerde instructies over hoe hij of zij iets moet doen. Als je dat weet, heb je een aanknopingspunt om met iemand in gesprek te blijven terwijl je anders misschien afgehaakt zou zijn.'

Bent u ook benieuwd naar de drijfveren van uw beroepsgroep of wilt u weten wat de drijfveren van uw team of organisatie zijn, neem dan contact op met Profile Dynamics voor een advies op maat.



HANS DE JONG



STEFAN OP DE WOERD

PROFILE DYNAMICS® CHALLENGER: DAADWERKELIJK VERANDEREN IN DE PRAKTIJK

Als goede manager investeert u in de opleiding van uw medewerkers. Helaas blijkt een cursus of training niet altijd op te leveren wat u gehoopt had, ondanks ieders positieve inzet. Veranderen blijkt lastig en een training geeft wel inzicht maar de volgende dag gaat alles weer precies zoals altijd...

Tot nu. Profile Dynamics® Challenger rekent af met dit hardnekkige patroon, door het nieuw aangeleerde te verankeren in de praktijk. Hoe dit werkt vertellen Hans de Jong van Profile Dynamics en Stefan Op de Woerd van Perfflectie.

Waarom zou iedereen Profile Dynamics Challenger moeten doen?

Hans: 'Profile Dynamics Challenger is een logisch vervolg op de drijfverenanalyse die mensen van Profile Dynamics kennen. De drijfverenanalyse geeft een beeld van wat je inspireert en waar je moeite mee hebt. Als je vervolgens aan de slag wilt met wat je van nature minder makkelijk afaat, kun je Profile Dynamics Challenger inzetten. Beide producten vullen elkaar aan en vormen zo een perfecte combinatie.'

Stefan: 'Organisaties investeren veel geld in training en ontwikkeling en zijn toch vaak ontevreden over wat er in de praktijk verandert. Hoewel we ons realiseren dat het echte leren in de praktijk plaatsvindt, investeren we daar niet in. Als je wilt dat mensen in de praktijk de volgende stap zetten, moeten ze ook in de praktijk aan de slag met hun uitdagingen. Doordat Profile Dynamics

Challenger uitdagingen adviseert die gebaseerd zijn op hun drijfverenprofiel, herkennen mensen deze en kunnen zij aantoonbaar veranderen.'

Wat is het achterliggende idee?

Stefan: 'Als je iets wil veranderen, ga je door drie fasen: inzicht, vooruitzicht en vooruitgang. Je moet eerst weten waar je staat; daarvoor zorgt de drijfverenanalyse van Profile Dynamics. Daarna bepaal je waar je naartoe wilt; dat doe je samen met een Profile Dynamics consultant. Tot slot besluit je wat je dan moet gaan doen; daarvoor gebruik je PD Challenger.'

De drijfverenanalyse van Profile Dynamics is een schitterende manier om te kijken waar je nu staat; het zorgt voor inzicht. Een goede coach helpt de deelnemer bepalen waar hij echt naartoe wil (vooruitzicht). Dan maken mensen een keuze, en vervolgens ondersteunen we hen met het platform waarmee we de ontwikkeling continu inzichtelijk maken.'

Wat is het grote pluspunt van PD?

Stefan: 'Een Profile Dynamics-profiel is heel makkelijk te interpreteren en inzichtelijk. En toch is de weergave heel

genueanceerd, waardoor het mogelijk wordt om waardevrij gesprekken met elkaar te voeren.'

Wat is het grote pluspunt van Perfflectie?

Hans: 'De methode die Perfflectie heeft ontwikkeld om uitdagingen op te knippen in kleine haalbare stappen, en de manier waarop nieuw verworven gedrag wordt verankerd in de praktijk, maken dat dit instrument uniek in zijn soort is. Onze consultants zijn erg enthousiast en kunnen een aanvullende certificeringsopleiding Profile Dynamics Challenger volgen.'

Voor wie is het bedoeld?

Stefan: 'Voor iedereen die in zijn eigen praktijk iets wil ontwikkelen; die wil doorgroeien en met zichzelf aan de slag wil blijven.'

Hans: 'Ik denk daarbij zowel aan medewerkers die al enige tijd in een functie zitten en verder willen, als aan medewerkers die net binnenkomen op een bepaalde functie en die nog in hun rol moeten groeien. Profile Dynamics Challenger faciliteert groeiprocessen op elk moment.'

Hoe werkt het?

Stefan: 'Wij geloven dat mensen in hun eigen praktijk de volgende stap willen zetten. We faciliteren ze met een interactief online platform dat mensen continu een patroon aanleert van stelselmatig reflecteren. Dat bewustwordingsproces creëert nieuwe gedragspatronen.'

Hans: 'Via het platform ontvang je elke dag op een door jou aangegeven tijdstip een reminder om te reflecteren op je gedrag van die dag. Dat kan via je computer, tablet

of smartphone. Omdat je ook een aantal mensen uit je omgeving vraagt te reflecteren op jouw gedrag, krijg je direct terugkoppeling over hoe jouw gedrag op je omgeving overgekomen is. Dat stimuleert enorm.'

Wat is de investering?

Stefan: 'Je investeert een relatief laag bedrag om een medewerker negen maanden lang aan zijn ontwikkeling te laten werken. Het rendement is via het platform continu inzichtelijk, zodat je als manager op elk moment in gesprek kunt als het niet goed blijkt te gaan.'

Wat levert het op?

Stefan: 'De winst is een beter presterende medewerker die bewuster met zichzelf en zijn werk bezig is.'

Hans: 'En goed presterende medewerkers leveren een veelvoud van hun salaris op voor de onderneming. Win-win voor zowel medewerker en organisatie dus.'

Hebt u belangstelling voor Profile Dynamics® Challenger of wilt u weten of uw consultant ook gecertificeerd is voor Profile Dynamics Challenger, neem dan contact met ons op. Stuur een mail naar office@profiledynamics.nl of bel 036 54 65 243



AGENDA

■
17 februari, 5 april, 31 mei
e-certificering Profile Dynamics® consultant + examen

■
9, 16 en 23 maart
Driedaagse certificering Profile Dynamics® consultant

■
7, 13 en 22 april
Training Werken met Teams

■
11 april, 23 juni
Aanvullende training Profile Dynamics® Challenger

■
8 juni
Consultantsbijeenkomst

■
4 maart
Herhalingsdag

■
21 juni
Technische instructie website en Dataviewer

KORT NIEUWS

■ Kleurenjagen!®

Na het succes van het spel Topteams is een nieuw spel ontwikkeld: Kleurenjagen!® Dit spel neemt de spelers mee langs alledaagse situaties op de werkvloer. Situaties die aanleiding geven tot hilariteit of tot irritatie en die voor iedereen herkenbaar zijn.

Kleurenjagen!® is een middel om op een speelse manier de verschillen tussen teamleden bloot te leggen op basis van hun drijfveren. Daardoor leren teamleden elkaar beter begrijpen. De teamspirit neemt toe en de communicatie verbetert.

Kleurenjagen!® is te bestellen te door een e-mail te sturen aan office@profiledynamics.nl Prijs: 17,95 ex btw en ex verzendkosten.

Meer informatie en extra spelvarianten zijn te downloaden via de website www.drijfveren spellen.nl.



■ Profile Dynamics online

Volgt u Profile Dynamics al op sociale media? Behalve op LinkedIn zijn wij te vinden op:

- Facebook: [ProfileDynamics®](https://www.facebook.com/ProfileDynamics)
- Twitter: [@Profiledynamics](https://twitter.com/Profiledynamics)
- Google+: [+Profiledynamics-drijfveren](https://plus.google.com/+Profiledynamics-drijfveren)

