



# COLORIET

IN DIT NUMMER

6

**EVENT INTRINSIEKE MOTIVATIE 2019:**  
 'GROEI IS EEN BELANGRIJKE  
 VOORWAARDE VOOR DE MOTIVATIE  
 VAN MENSEN'



 VERDER IN DIT NUMMER

- 2 REDACTIONEEL
- 3 SPEAKERS CORNER: STEFAN BOS
- 4 MARK TUITERT: 'JUIST DIE NUANCES MAKEN PROFILE DYNAMICS® ZO GOED'
- 6 TERUGBLIK EVENT INTRINSIEKE MOTIVATIE 2019
- 8 KORT NIEUWS
- 8 AGENDA

## REDACTIONEEL

Het einde van het jaar 2019 komt in zicht. We kijken terug op een mooi jaar waarin we verschillende hoogpunten hebben meegemaakt. Zo hebben wij voor de eerste keer een groot event georganiseerd over het onderwerp motivatie: IM2019.

Neurowetenschapper Erik Scherder en organisatiepsycholoog Kilian Wawoe deelden de nieuwste wetenschappelijke inzichten over motivatie met de meer dan 400 aanwezigen. Groei blijkt een belangrijke factor te zijn. Aansturing van mensen met inzicht in drijfveren is daarbij een aanrader. Lees alles over IM2019 in deze Coloriet.

Topsport en ondernemen. Een groot verschil? Volgens ondernemer en olympisch kampioen langebaanschaatsen Mark Tuitert niet. Om steeds weer het beste uit jezelf te halen, energie te

hebben om te blijven presteren en door te gaan, ook als het tegenzit; daarvoor moet je doen wat bij jouw drijfveren past. En je hebt een sterk team nodig met mensen die doen waar zij goed in zijn. Dat laatste, daar is hij mee bezig voor zijn bedrijf. De inzichten uit de Profile Dynamics® analyses van zijn team helpen hem daarbij. Hij vertelt hierover in deze editie.

En last but not least, onze splinternieuwe Profile Dynamics® App is vanaf nu beschikbaar! Op pagina 8 lees je hier meer over.

We wensen je veel leesplezier,

*Namens het team van Profile Dynamics,  
Hans de Jong en Wilma Kuipers*

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 verveelvoudigd en/of openbaar worden gemaakt door middel van druk, offset, fotokopie of microfilm of in enige digitale, elektronische, optische of andere vorm.

*Hoofredactie:* Hans de Jong en Wilma Kuipers  
*Tekstbijdragen:* Elisabeth Hoffs, Jan-Maarten van Rooij en Niek de Groot  
*Vormgeving:* Studio Marise Knechtmans  
*Druk:* Pré mail & advies  
*Foto's:* Van Hees Bedrijfsfotografie, Molenaar Photography, Ivon de Groot

Wil je deze nieuwsbrief niet meer ontvangen?  
Meld je af via [office@profiledynamics.nl](mailto:office@profiledynamics.nl).

## NIEUW! DE DRIJFVERENSHOW



FOTO: IVON DE GROOT

**P**rofile Dynamics® consultants Jan-Maarten van Rooij en Niek de Groot hebben de Drijfverenshow ontwikkeld: dit is een korte cursus voor Profile Dynamics® klanten in de vorm van een twee uur durende interactieve theatershow. Organisaties kunnen deze show voor 75 tot 400 mensen in hun eigen bedrijf of in een theater laten plaatsvinden. De show is vanaf nu te boeken.

### BEWUSTZIJN CREËREN

Met de theatershow wordt op toegankelijke en humoristische wijze uitgebeeld hoe drijfveren in de praktijk kunnen werken. Daarmee wordt het aanleren van de benodigde basiskennis van drijfveren leuker én blijft dit langer en beter hangen. Mensen in de organisatie gaan drijfveren bij zichzelf én bij anderen herkennen. Hiermee wordt gewerkt aan wederzijds begrip en acceptatie. Bezoekers van de show gaven aan dat er iets veranderd was nadat zij met hun collega's van de show hadden genoten: 'Gesprekken in het team en bij de koffieautomaat zullen nooit meer hetzelfde zijn.' En 'We hebben nog lang na gesproken over de show: de diverse drijfveren waren heel herkenbaar.' Kortom: de voorstelling helpt om meer bewust stil te staan bij de eigen drijfveren en die van de omgeving.

### DE SHOW

Jan-Maarten en Niek spelen als Jacko Wijsneus & Niels IJdeltuit ieder hun karikatuur van de kleuren Geel (willen begrijpen) en Oranje (willen winnen). Ze laten in hun spel en woordgebruik zien wat de specifieke kenmerken van waardensystemen zijn. Vanuit hun rol leggen ze alle kleuren uit, met behulp van de motivatietheorie van David McClelland en de drijfveren theorie van Clare W. Graves. De show sluit aan bij de analyses van Profile Dynamics®.

#### Een sketch uit de show:

*Op het scherm zien we nu de eerste kleuren, de expressie dus, van de bestuursleden van een sportvereniging. 'Zeg Jacko, mij valt op dat de kantinebeheerder veel oranje en nauwelijks groen in zijn profiel heeft, wat betekent dat?' 'Nou Niels, dat kan ik je wel vertellen, hij gaat ervoor zorgen dat de clubkas goed gespekt wordt.' 'Oh, Jacko, hij serveert die bitterballen dus niet voor de gezelligheid.' 'Juist Niels, jij begint het al te snappen. Toen ze een nieuwe beheerder nodig hadden, hebben ze er een gezocht met veel oranje in zijn profiel.'*

Er worden technieken gebruikt uit zowel de marketing & communicatie als uit de theaterwereld. Zoals: de nieuwsgierigheidsbenadering, framing en verankeringsstechnieken, dialogen, liedjes, sketches, kostuums, licht en geluid. Zowel auditieve, visuele als kinesthetisch ingestelde mensen komen aan hun trekken. Meer weten? Kijk op [www.jamavro.nl/drijfverenshow](http://www.jamavro.nl/drijfverenshow) of mail naar [info@jamavro.nl](mailto:info@jamavro.nl).

## SPEAKERS CORNER

VOOR CONSULTANTS, DOOR CONSULTANTS



**M**et de bril van Profile Dynamics op mijn neus, beseft ik eens te meer dat de wereld niet zwart wit is, maar kleurrijk door de diversiteit aan mensen die erop leven.

In mijn beroep van trainer en coach faciliteer en begeleid ik mensen in hun persoonlijke ontwikkeling. Ik geef onder andere trainingen op het gebied van gespreksvaardigheid, adviesvaardigheid en klantrelaties. In de loop van de jaren ben ik meer en meer gefascineerd geraakt door de interactie tussen mensen en wat dit teweeg kan brengen.

Wellicht dat ik nu een open deur intrap, maar geen mens is gelijk. We zijn uniek in wie we zijn, wat we denken, doen en willen. Deels wordt dit ook zichtbaar in het gedrag dat we vertonen. Als gecertificeerd DISC-trainer praat ik met mensen over dit waarneembaar gedrag en de invloed die het heeft op communicatie met anderen. We nemen datgene waar wat zichtbaar is door verbale en non-verbale communicatie. In zekere mate kan aanpassen van gedrag leiden tot een meer gewenste manier van communiceren. Maar zolang aandacht voor de daadwerkelijke 'onderlaag' achterwege blijft zal een gedragsverandering aan de oppervlakte veelal een (tijdelijk) lapmiddel blijken te zijn.

Waarneembaar gedrag is slechts het topje van de spreekwoordelijke ijsberg. Om te begrijpen waar gedrag vandaan komt is het nodig om te weten wat mensen drijft en motiveert. Met Profile Dynamics heb ik een tool in handen die het mogelijk maakt om mensen daadwerkelijk dat inzicht in zichzelf wél te verschaffen. Ik blijf het opmerkelijk vinden hoe dit inzicht leidt tot betere communicatie en samenwerking, maar minstens net zo belangrijk hoe het mensen ook aanzet tot effectiever gedrag.

Inmiddels heb ik de vervolgopleiding 'Drijfveren in Teams' gedaan. Ik ben ervan overtuigd dat Profile Dynamics ook een positieve invloed heeft op de interactie binnen teams.

Stefan Bos, eigenaar *Stefan Bos professional trainen en coachen*



MARK TUITERT:

## 'JUIST DIE NUANCES MAKEN PROFILE DYNAMICS® ZO GOED'

Olympisch kampioen Mark Tuitert leerde het product Profile Dynamics® kennen toen hij tijdens de laatste consultantsdag op 15 mei dit jaar een lezing gaf over zijn reis naar het behalen van goud in 2010. Hij was dusdanig onder de indruk van de genuanceerde en treffend kloppende beschrijving van zijn profiel én de tips uit zijn persoonlijk rapport, dat hij hier meer mee wilde doen voor zijn bedrijf First Energy Gum. Dit resulteerde in een energieke sessie met zijn team en Profile Dynamics oprichter Hans de Jong in juli 2019.

FOTO LINKS:  
MOLENAAR PHOTOGRAPHY

Sinds 2 jaar werkt Mark Tuitert, samen met twee compagnons aan de bouw van hun bedrijf First Energy Gum. Profile Dynamics kwam precies op het goede moment op het pad van Mark en zijn team. Juist in deze opbouwfase van zijn bedrijf, waren hij en zijn compagnons op zoek naar een tool die ze niet alleen extra inzichten bood om zo de onderlinge samenwerking en communicatie in het managementteam te verbeteren, maar die ook inzichten gaf in de spelende drijfveren van de mensen in de hele organisatie. Mark, de twee compagnons en hun 4 medewerkers hebben daarom allen de drijfverenanalyse Profile Dynamics® gedaan en deden met Hans de Jong een teamsessie.

### SAMENWERKEN AAN EEN KRACHTIGE BASIS

Het bedrijf van Mark Tuitert en zijn compagnons brengt iets totaal nieuws op de markt: kauwgom voor iedereen die een boost kan gebruiken om hun fysieke en mentale prestaties zo optimaal mogelijk uit te voeren. De organisatiecultuur is het beste te omschrijven als: dynamisch, snel, energiek, creatief en gedreven. Er spelen vooral veel rode, oranje en gele drijfveren. Dat is niet zo gek: er werken diverse marketeers met hoge gele, rode en oranje drijfveren aan het belangrijkste doel: zorgen dat First Energy Gum zijn plek op de markt veroverd. Gele creativiteit, oranje doelmatigheid, rode snelheid & daadkracht en sterke onderlinge dynamiek zijn de woorden die het team het beste omschrijven. Opvallend is dat diverse andere, meer blauwe taken, worden uitbesteed.

Het team werkt goed samen, maar Mark wil de basis van de startup verstevigen. Dat is heel belangrijk voor de toekomst van het bedrijf: 'Maar liefst 60% van de startups redt het niet, omdat de oprichters met elkaar in de clinch liggen', aldus Mark, 'Het is daarom cruciaal om begrip te hebben voor elkaars drijfveren en het daaruit voortkomende gedrag en communicatie als oprichters. Dat heb je nodig om samen krachtig door te groeien, helemaal in deze groeifase.'



### AANSTURING: MENSEN IN HUN KRACHT ZETTEN

'Als oprichters hebben we een ruime ervaring met diverse andere management- en analysetools, maar wat mij aantrekt in Profile Dynamics® is dat de inzichten die je krijgt, veel verder gaan dan de redelijk vlakke typering in kleuren die je bij andere tools wel ziet. Ik geloof dat er veel meer nuances zijn. Toen ik voor het eerst mijn rapport las, vielen dingen op zijn plek. Profile Dynamics® biedt die nuancering waar ik naar op zoek ben. Wat ik geweldig vind, is dat er zelfs tips in het rapport staan die aangeven hoe je het beste met de ander om kunt gaan', aldus Mark Tuitert.

Dat is belangrijk voor het versterken van de dynamiek in het managementteam, maar Mark past dit juist ook toe als leidinggevende voor het team marketeers dat hij aanstuurt. In Marks optiek is begrip van elkaars zienswijze en inzicht in de spelende voorkeursdrijfveren en functionele drijfveren belangrijk: 'Dan begrijp en accepteer je beter en makkelijker het gedrag van anderen. Je kijkt als het ware verder dan het gedrag zelf. Dit is belangrijk, want zo kun je mensen beter aansturen als leidinggevende. Je kunt met kleine veranderingen al meer energie terugbrengen bij mensen. Als je ze zoveel mogelijk laat doen wat bij ze past.'

Hij was hier al mee bezig: 'Veel dingen wisten we al. Zo waren we al eerder begonnen met het meer finetunen van taken, in ons team. Een leuk voorbeeld: er is maar 1 teamlid met groen in zijn drijfverenprofiel. Als wij sollicitanten hebben, is de mening van deze medewerker essentieel. Hij voelt feilloos aan of deze persoon past bij onze organisatie en onze cultuur. Zijn groene sensitiviteit is enorm waardevol voor ons. Zo waardevol dat er niemand in het team komt, die niet eerst door deze medewerker is goedgekeurd.'

### TOEKOMST

De weg naar goud als topsporter en het opbouwen van een bedrijf: het zijn uitdagingen waarbij je hoe dan ook hobbels tegenkomt, maar juist een kick krijgt van het doorzetten, van het behalen van het doel. Mark Tuitert: 'Het voelt eigenlijk net weer als de Olympische Spelen. Het verschil met toen en nu is, dat je als sporter toewerkt naar het piekmoment waar je alles moet geven, terwijl je als startende ondernemer elke dag 10 ballen in de lucht moet houden. Dat is keihard werken, maar ik vind het geweldig. Om samen te presteren, het beste uit onszelf te halen en op volle kracht ons doel te bereiken. Profile Dynamics® gaan we zeker vaker inzetten: als we nieuwe mensen werven, maar ook om onze interne samenwerkingen en communicatie te verbeteren. Ik ben blij met deze tool: deze sluit aan op mijn nooit aflatende interesse om prestaties te verbeteren: dat is de topsporter in mij.'

# TERUGBLIK EVENT INTRINSIEKE MOTIVATIE 2019: 'GROEI BELANGRIJKE FACTOR VOOR MOTIVATIE MENSEN'



DE DRIE SPREKERS VAN IM2019 TIJDENS DE AFLUITING



ORGANISATIEPSYCHOLOOG KILIAN WAWOE AAN HET WOORD



DAGVOORZITTER MAARTEN BOUWHUIS

Meer dan 400 professionals genoten op 27 september van het door Profile Dynamics georganiseerde Event Intrinsieke Motivatie 2019 (IM2019) in Jaarbeurs Utrecht. Topsprekers neurowetenschapper Erik Scherder en organisatiepsycholoog Kilian Wawoe deelden de nieuwste wetenschappelijke inzichten over motivatie en Profile Dynamics directeur Hans de Jong ging in op de relatie tussen drijfveren en motivatie. De rode draad van deze dag? Zorg dat je jouw mensen uitdaagt, waardoor zij zich blijven ontwikkelen en gestimuleerd blijven.

**M**aar hoe doe je dat? Hoe zorg je ervoor dat je mensen uitdaagt, zonder hen te overvragen? Dan heb je meer kennis nodig, niet alleen van hun kwaliteiten, maar vooral ook van hun soft skills. Hans de Jong ging tijdens zijn lezing hierop in: de manier waarop je mensen aanstuurt is belangrijk. Als je aanstuurt op wat mensen drijft, op waar zij energie van krijgen en op hun kwaliteiten, worden zij als vanzelf gemotiveerd en gestimuleerd.

De reacties van bezoekers waren zeer positief. IM2019 werd door mensen inspirerend, energiegevend en dynamisch genoemd. Kon je er niet bij zijn, maar wil je toch aan de slag met het thema motivatie? Hierbij dan wat tips!

#### ■ Tip 1

Ga in gesprek met mensen: krijg inzicht in hun drijfveren, hun veranderbereidheid én in hun ontwikkelingspotentieel. Werk daarbij op een coachende manier.

#### ■ Tip 2

Om drijfveren op een concrete en praktische wijze in beeld te krijgen, kun je gebruik maken van de Profile Dynamics® drijfverenanalyse.

#### ■ Tip 3

Beweeg! Om gemotiveerd en energiek aan het werk te blijven is het belangrijk om je te blijven ontwikkelen, maar ook om jouw brein gezond te houden. 30 minuten (aaneengesloten) actief bewegen per dag maakt al een belangrijk verschil voor jouw brein!

#### ■ Tip 4

Lees de whitepapers die we voor je geschreven hebben over dit onderwerp. Zie het kader rechts.



NEUROWETENSCHAPPER ERIK SCHERDER TIJDENS ZIJN KEYNOTE

#### Whitepaper over intrinsieke motivatie voor werkgevers

Door de krapte op de arbeidsmarkt is het een uitdaging om de juiste mensen voor de jobs te vinden, te houden én de naar hun pensioen toe groeiende oudere werknemers duurzaam in te blijven zetten. Het is noodzakelijk om een goede werkgever te zijn waar mensen zich graag voor willen blijven inzetten. Vanuit hun innerlijke drive, hun motivatie. Als werkgever kun je motivatie niet opwekken, maar wel de beste omstandigheden creëren om de motivatie bij ze te laten groeien. Hoe meer je mensen aanstuurt op een manier die bij ze past, hoe meer deze externe regulatie aansluit bij hun waarden en zo verder opschuift naar de kant van autonome (intrinsieke) motivatie.

#### Whitepaper over intrinsieke motivatie voor werknemers

Intrinsiek gemotiveerde medewerkers halen meer voldoening uit hun werk. Ook geven ze het werk meer betekenis én zorgen ze voor een betere werksfeer. Daarbij presteren deze medewerkers beter en lopen zij minder risico op uitval door ziekte. Kortom: ze brengen de organisatie verder. Wat intrinsieke motivatie is en waarom het zo belangrijk is dat mensen samen met hun werkgever bereid zijn om aan de slag te gaan met dit thema, lees je in deze whitepaper.

Download onze whitepapers ([www.profiledynamics.com](http://www.profiledynamics.com)).

## AGENDA

- Do 6 februari  
E-learning  
Certificeringsopleiding
- Do 5 maart, woe 11 maart,  
di 17 maart  
Driedaagse  
Certificeringsopleiding
- Woe 1, do 2, vrij 3 april  
Zipper Case® en  
ReAttach opleiding

## Aan de slag met drijfveren met de Profile Dynamics® App

Vanaf nu is de gratis Profile Dynamics® App beschikbaar. Profile Dynamics® consultants gebruiken dit interactieve werkinstrument in hun werk met individuele eindgebruikers en in teams. De eindgebruikers van de app kunnen op elk moment van de dag hun eigen profiel raadplegen, mét de bijbehorende uitleg. De voordelen op een rijtje:

- Naast de weergave van het eigen profiel van de eindgebruiker, staan er ook praktische tips (toegeschreven op het persoonlijke profiel) klaar die direct toepasbaar zijn in werksituaties.
- Eindgebruikers die met de Profile Dynamics® consultant(s) in teams werken, kunnen daarnaast het groepsprofiel van het team bekijken en daarbij inzicht krijgen in de drijfveren van en binnen het team;
- Ook krijgen zij inzicht in de rol van hun eigen drijfveren binnen het team en kunnen zij zich verder verdiepen in de drijfveren van de teamleden door hun profielen te bekijken in de app. Daarbij is er een mogelijkheid om profielen te delen en te vergelijken met ander eindgebruikers

Kortom: met de app wordt het nog makkelijker om op een praktische en laagdrempelige manier aan de slag te gaan met drijfveren op het werk.

