

Vier manieren om verandering de nek om te wringen

Of het nu op je werk is of elders: hoe komt het toch dat de meeste veranderingen op weerstand botsen? In zijn boek *Gamechangers* geeft strategisch adviseur Tom De Bruyne inzicht in hoe je grote systemen kunt veranderen. Wij pikken uit het boek de mogelijke weerstand op de werkvloer. Want tactieken om (goede) ideeën vakkundig de nek om te wringen, zijn er genoeg. Aan jou om je er tegen te wapenen.

Tekst: William Visterin



1. SCHIET OP DE BOODSCHAPPER

Dit is een vaak voorkomend verdedigingsmechanisme van organisaties om niet te veranderen: trek de integriteit of geloofwaardigheid van de veranderaar in twijfel, of zijn of haar ervaring. “Zo zat ik onlangs bij een ziekenhuis waar een jonge arts voorstelde om het zorgproces anders in te richten”, schrijft De Bruyne in zijn boek. “Ze had een doordacht en onderbouwd plan. Maar nog voor ze haar tweede sheet kon presenteren, kwam de aanval: ‘Zij komt net kijken. Wat weet zij nu over een ziekenhuis?’”

2. MINIMALISEER EN ISOLEER

Hier is de strategie: reduceer structurele problemen tot individuele gevallen. “Een voorbeeld hiervan is de werknemer die klaagt over de werkdruk op de afdeling.

ling. Waarop de directeur dit tijdens een ondernemingsraad snel afdoet als een losstaand incident dat enkel bij dat ene team voorvalt. Tot uit een werknemersenquête blijkt dat 80 procent van het personeel vergelijkbare problemen ervaart.”

3. HANTEER HET DOOMSCENARIO

Ook een klassieker is om de voorgestelde verandering te herleiden tot complete ondergang. “Zo suggereerde – in de boardroom van een groot bedrijf – een jonge manager om te switchen naar een digital-first-strategie. Maar de CEO schudde zijn hoofd: ‘Als we dit doen, verliezen we al onze traditionele klanten.’ Niemand durfde hem tegen te spreken.” Angst is dan wel een slechte raadgever, maar ook een geschikte veranderingsremmer.

4. VERWIJS NAAR EERDERE MISLUKKINGEN

‘Wat jij zegt, hebben we in 2015 al eens geprobeerd. En dat werkte voor geen meter’, zo onderbrak de directeur de enthousiaste projectleider. Waardoor de nieuwe aanpak voor klantbetrokkenheid in de prullenbak belandde. Of hoe je te horen krijgt dat je het warme water opnieuw tracht uit te vinden, en het toen al niet warm kreeg.

Het gebruik van mislukte pogingen uit het verleden om nieuwe initiatieven in de kiem te smoren, is een erg effectieve tactiek. “Tegen ‘bewezen falen’ kun je maar weinig argumenten inbrengen”, oppert De Bruyne. “Maar door precies te analyseren waarom het niet werkte, kun je laten zien waarom het nu wel zou slagen.”

Gamechangers – Hoe kleine ingrepen grote veranderingen ontketenen, Tom De Bruyne, Alfabet uitgevers, ISBN: 9789021344751, november 2025, 288 pagina's



De kennismaking

Group Gheys is een familiaal logistiek bedrijf met hoofdzetel in Mol en meer dan 100 jaar ervaring in transport en logistiek. De groep is gespecialiseerd in maatwerkoplossingen voor de petrochemische sector en combineert vakkennis, kwaliteit en internationale slagkracht.

www.gheys.com

SALES DIRECTOR

Diplomatisch leider met zin voor strategie en structuur

De uitdaging: • Uitstippelen en implementeren van de commerciële strategie • Aansturen en structureren van de salesorganisatie • Ontwikkelen van business in bestaande en nieuwe markten • Sparringpartner voor key accounts • Lid van directiecomité en nauwe samenwerking met CEO en Operations

De perfecte match: • Ruime ervaring in commerciële leiderschapsrollen in internationale context • Ervaring in logistiek, transport of supply chain is een sterke plus • Strategisch en analytisch sterk, met een hands-on mentaliteit • EQ in combinatie met assertiviteit • Vlot kunnen communiceren in Nederlands & Engels • Bereid tot internationale verplaatsingen

Het aanbod: • Strategische sleutelrol met impact op groei en positionering • Autonomie in je rol en betrokkenheid bij de langetermijnstrategie • Een stabiel familiebedrijf met internationaal karakter



Jouw volgende carrièrestap begint hier.

Scan en solliciteer online.

De selectieprocedure verloopt exclusief via Motmans & Partners.

www.motmanspartners.be

Swipe en ontdek de job die bij je past!



Tienduizenden vacatures wachten op jou in onze app.



Download de **Jobat app**!

