uitgeverij SWP

De natuurwetten van verandering

Waarom transities niet te managen zijn – en hoe je ze toch succesvol leidt

Transformaties laten zich niet managen.

Toch blijven we het proberen.

1. **Plannen worden gemaakt.**
2. **Roadmaps uitgerold.**
3. **KPI's vastgesteld.**
4. **Maar verandertrajecten lopen vast, of ontsporen volledig.**

Dit boek begint waar de meeste managementboeken ophouden: in de realiteit.

Bij Fokker en Accell Group (bekend van o.a. Batavus en Sparta) stond alles op het spel. Twee iconische bedrijven, gevangen in systemen die niet meer werkten. Wat volgde, was een sprong in het onbekende. Een team, gevormd onder druk, leerde al doende wat verandering werkelijk vraagt – met successen, maar minstens zo vaak met mislukkingen.

Daar ontdekten we iets fundamenteels:
verandering is geen project. Het is een natuurkracht.

Ze ontwaakt uit een plaats die dieper ligt dan het verstand:
onvoorspelbaar, ontembaar en geworteld in de menselijke natuur zelf.
Wie haar probeert te beheersen met plannen en modellen, wordt onvermijdelijk meegesleurd. Maar wie leert kijken en luisteren naar de stroom, en begrijpt waar die naartoe wil, kan richting geven, versnellen en koers houden.

ISBN:
9789085604648

Auteur:
Michiel Hogerhuis

Prijs:
€ 39,95

Meer info:
swpbook.com/2804

Om dat te leren, moesten we verder kijken dan management alleen. We zochten inzichten in de topsport, waar prestaties onder druk worden geleverd. In film en theater, waar verhalen mensen in beweging brengen. In psychologie en antropologie, waar zichtbaar wordt hoe gedrag en cultuur werkelijk veranderen. Juist die combinatie liet ons zien wat in organisaties écht werkt.

In dit boek vind je geen nieuwe theorieën of modellen.
Wel de principes die standhouden in de realiteit – getoetst in fabrieken, directiekamers en teams op het breekpunt.

Dit zijn de natuurwetten van verandering.
Voor leiders die niet langer willen plannen, maar willen sturen.

Dit boek is voor:

5. Directeuren, bestuurders en managers die een organisatie door turbulente tijden moeten loodsen.
6. Veranderprofessionals en consultants op zoek naar de rauwe werkelijkheid achter de modellen.
7. Iedereen die wil begrijpen waarom verandertrajecten stranden – én hoe je dat voorkomt.

Anderen over het boek

> *Met een glimlach van oor tot oor gelezen. Een prachtige tijd waarin sport en bedrijfsleven elkaar inspireerden, uitdaagden en sterker maakten. Precies waar ik als topsporter altijd in heb geloofd en wat we als topsportcommunity doen: leren van elkaar om samen beter te presteren.*
> - Pieter van den Hoogenband, drievoudig Olympisch kampioen

> *Je ziet dat een verandering in je bedrijf of instelling nodig is, of je bent bezig met verandering maar het loopt niet lekker, wat doe je dan? Natuurlijk je hebt ervaring, voelt intuïtief al heel wat aan, maar toch... Wat kan beter, sneller, met meer passie in het proces? Lees dan dit boek. Veel wist je al grotendeels, maar de samenhang van wat mensen beweegt, de systemen, en vooral wat te doen met goede praktijkvoorbeelden, geeft*
> *extra inspiratie, motivatie en overzicht! Daarbij helpt dat dit boek heel praktisch is. Michiel Hogerhuis is niet belerend, maar kijkt vaak wat dieper. Dat noemt hij 'de natuurwetten'. Ik zou denken: praktijkwetten om tot succes te komen.*
> - Jeroen van der Veer, voormalig bestuursvoorzitter Shell

> *Boeken over veranderingsmanagement zijn vaak dik, taai, theoretisch en complex. Als het boek al wordt uitgelezen blijven lezers vaak achter met de vragen: hoe doe ik dat nu en waar begin ik met mijn team? Dit nieuwe boek is een zeer mooie en vernieuwende aanwinst voor een ieder die zich op een pragmatische wijze in het belangrijke thema van cultuurverandering wil verdiepen. Al was het alleen maar om nog beter te begrijpen hoe je voorkomt dat je in de vaak onderschatte val trapt waar de bestaande cultuur een nieuwe strategie of koerswijziging in de weg staat.*
>
> - Ton Anbeek, CEO Fietsvoordeelshop.nl en ex-CEO Accell Group NV

Meer over het boek en de auteur? Kijk op https://www.natuurwettenvanverandering.nl/.