

Waarom 'toe zijn aan iets nieuws' te vaak is

Over verandering, richting en het scherp krijgen van wat je zoekt
en wat niet meer past



Moore
& Partners

Introductie

"Toe aan iets nieuws."

Het is een zin die veel wordt uitgesproken.

In gesprekken, bij koffiemomenten, soms hardop tegen zichzelf.

En toch zegt hij weinig.

Niet omdat het gevoel niet klopt,
maar omdat het onvoldoende richting geeft.

Deze download gaat over die spanning:
het besef dat iets niet meer past
zonder al te weten wat dan wel.

Waarom dit gevoel zo herkenbaar is

Veel commerciële leiders komen op een punt waar alles klopt, maar niet meer klopt.

De rol is duidelijk.

De verantwoordelijkheid groot.

De prestaties stabiel.

En toch:

- voelt het repetitief
- kost het meer energie
- ontbreekt scherpheid of betekenis

Dat gevoel wordt vaak samengevat als *"ik ben toe aan iets nieuws"*.

Maar dat is geen antwoord.

Het is een startpunt.

Vaagheid beschermt maar vertraagt

Vaagheid is comfortabel.

Zolang iets niet concreet is:

- hoef je geen keuzes te maken
- hoef je niets los te laten
- hoef je niemand teleur te stellen

Maar vaagheid heeft een prijs.

Ze houdt beweging tegen.

Zonder richting wordt verandering een wens, geen proces.

Wat 'iets nieuws' vaak níét betekent

In veel gevallen gaat het verlangen niet over:

- een andere titel
- een nieuwe organisatie
- meer verantwoordelijkheden

Het gaat over wat niet meer past:

- de context
- de dynamiek
- de fase
- de manier van werken

Zolang dat niet scherp is,
blijft elke volgende stap willekeurig.

Verandering vraagt om onderscheid

Richting ontstaat door onderscheid te maken.

Tussen:

- wat energie geeft en wat leeg trekt
- waar je groeit en waar je herhaalt
- wat je wilt meenemen en wat niet meer dient

Dit vraagt geen snelle antwoorden,
maar eerlijke reflectie.

Niet: *wat wil ik anders?*

Maar: *wat klopt hier niet meer?*

Waarom veel stappen achteraf 'niet blijken te passen'

Veel loopbaanstappen voelen logisch achteraf.

Ze zijn gebaseerd op:

- herkenning
- reputatie
- beschikbare kansen

Maar zonder scherp beeld van wat wordt gezocht,
wordt verandering een herhaling in een andere jas.

Niet omdat de keuze fout was,
maar omdat de vraag niet scherp genoeg was.

Richting ontstaat door taal

Wat je niet kunt benoemen,
kun je niet kiezen.

Richting vraagt om woorden:

- voor je ambities
- voor je grenzen
- voor de context waarin je wilt werken

Niet om alles vast te leggen,
maar om bewuster te bewegen.

Zonder taal wordt elke stap reactief.
Met taal wordt verandering intentioneel.

De rol van leiderschap in verandering

Voor leiders geldt dit dubbel.

Hun beweging raakt niet alleen henzelf,
maar ook teams en organisaties.

Daarom vraagt verandering op dit niveau om:

- vertraging
- doordenking
- en het expliciet maken van wat niet meer past

Niet om stil te blijven staan,
maar om beter te kiezen.

Richting binnen de visie van Moore & Partners

Bij Moore & Partners zien we verandering daarom niet als een sprong, maar als een proces van scherp krijgen.

Niet door meteen te weten waar je naartoe wilt, maar door helder te krijgen:

- wat je niet meer zoekt
- welke context niet meer klopt
- en welke fase is afgerond

Van daaruit ontstaat richting.
Niet andersom.

Slot

“Toe zijn aan iets nieuws”
is geen zwakte.

Het is een signaal
dat richting aandacht vraagt.

Wie dat signaal serieus neemt
en woorden durft te geven aan wat niet meer past,
vergroot de kans dat de volgende stap wél klopt.

Niet door sneller te bewegen.
Maar door scherper te kiezen.

Moore & Partners

Waar sales, leiderschap en performance tot hun recht komen

www.moore-partners.nl