

Praktijkverhaal

Theory U in conflictsituatie

In een adviesbureau lagen 8 vennoten al enige tijd overhoop met elkaar en hun strategie. Er waren volop gesprekken geweest die stuk voor stuk moeizaam waren en de situatie alleen maar verslechterd hadden.

In een tweedaagse bijeenkomst werkten zij langs de U in de hoop dat dat helderheid zou geven. Op de eerste dag was er aandacht om vanuit oude en 'geladen' verhalen de feiten (*Open Mind*) op een rij te zetten.

De gewoonte om tegen elkaar te praten werd gewisseld voor een aanpak om (*Open heart*) naar elkaar te luisteren. Op het punt van *Open will* stuurden wij sterk op het innemen van ieders persoonlijke plek en ambitie: 'wat is jouw grootste toekomstige mogelijkheid, in je leven, in je werk, in dit team? Wat wil je echt?'

Het maakte dat een van de senior partners aan het eind van de dag durfde te zeggen wat hij al drie jaar écht wilde zeggen: dat hij zijn aandelen wilde aanbieden en uit het bedrijf wilde stappen. Drie andere partners durfden toen te zeggen dat zij met elkaar een nieuwe activiteit in een ander bedrijf wilden starten, naast hun werk in het adviesbureau.

In een klap begreep iedereen elkaar. Het voelde als wanneer je heel lang je adem hebt ingehouden en dan opeens weer lucht kunt happen. Het luchtte op, het opende nieuwe mogelijkheden. In enkele zinnen was een jarenlange spanning opgehelderd en lag er een volstrekt nieuwe en kansrijke toekomst voor hen.

Whitepaper Theory U

Download het [whitepaper over Theory U](#). Een uitgebreid document waarin je alles te weten komt over deze veranderaanpak.