

van **Specialist** tot **Vertrouwd Adviseur**. Noodzaak en voor ook leuk!

Vier typen relaties waarbij de gepercipieerde toegevoegde waarde en de ruimte om te adviseren steeds toeneemt.



Bron: De vertrouwde adviseur, David Maister c.s., 2001-2021

BRAND
ENVISIONING

Je herkent het vast ... na weken van onderzoek, gesprekken, analyses en rekenwerk lever je een uitstekend adviesrapport in. Er staat geen komma verkeerd. En toch ... kiest de opdrachtgever een andere richting. Niet omdat jouw inhoud zwak is, maar omdat een ander, met wellicht minder kennis maar meer invloed, de regie overneemt. Dat moment kruipt onder je huid. Want je weet dat jouw advies beter onderbouwd was.

Wij herkennen dit ook in ons werk: het zijn de herkenbare patronen in organisaties met betrekking tot beeldvorming, oordeelsvorming en besluitvorming waarin zeer vakkundige professionals onnodig naar de achtergrond verdwijnen.

Daarom willen we, in deze kersttijd van reflectie, de kern van het begrip **'Vertrouwd Adviseur'** nog eens raken – **in de hoop dat het jou inspireert voor ontwikkeling in 2026.**

Tijdens het begeleiden van managementteams, besturen en ondernemers komen we regelmatig inhoudelijk sterke professionals (intern en extern) tegen die advies uitbrengen. Ons wordt vaak gevraagd te helpen hun adviesvaardigheden te versterken, zodat de adviezen meer impact en invloed hebben binnen de organisatie. De laatste jaren doe ik dit werk samen met Nicolette (dochter ;-).

Geen komma verkeerd en toch onvoldoende invloed.

Specialisten met diepgaande vakkennis hebben lang geleefd en gewerkt vanuit het idee dat inhoud koning is. Wie de kennisregels, rekenregels en wetgeving beheerste, was de autoriteit. Maar we zien een verschuiving: bestuurders, managers en ondernemers vragen vandaag de dag niet langer om méér documentatie, cijfers en tabellen, maar vooral om duiding en richting – in een zee van onzekerheid én een horizon vol onbenutte kansen.

Een veelvoorkomende denkfout die kenniswerkers maken, is dat ze geloven dat hun impact groter wordt naarmate hun rapporten dikker zijn. In de werkelijkheid van het management geldt het tegenovergestelde. Inhoudelijke expertise wordt steeds meer een commodity: data is straks overal beschikbaar. De echte schaarste zit in het vermogen om die inhoud te vertalen naar besluitvorming in samenspraak met bestuurders, managers en ondernemers. Zonder sterke adviesvaardigheden ben je geen adviseur, maar een hoogopgeleide informatiebron – en de gepercipieerde waarde daarvan neemt in de tijd af.

Onderzoek naar effectiviteit binnen de zakelijke dienstverlening laat keer op keer zien dat 60 tot 70% van goed onderbouwde adviezen nooit wordt geïmplementeerd. Niet omdat de redenering of berekening fout was, maar omdat de adviseur in de bestuurskamers onvoldoende commitment wist te bouwen omdat hij of zij de regie in het proces niet voerde of niet gegund werd dat te mogen voeren.

Niets is frustrerender dan na maanden van onderzoek, interviews, analyses en rekenwerk te zien dat jouw opdrachtgever een andere afslag neemt – simpelweg omdat een andere partij, met minder inhoud maar meer overtuigingskracht, de procesregie overnam. Dat knaagt niet alleen aan je werkplezier, maar remt ook je professionele groei.

 **Impact en Invloed ontwikkelen** betekent dat je twee dingen leert: 1) Hoe jij zelf werkt en invloed uitoefent aan tafel bij je opdrachtgever en 2) Hoe je de relatie verdiept en de status quo helpt uitdagen.

Het vraagt om inzicht in de psychologie achter het organisatie sociogram, de beïnvloeding, de besluitvorming en het vermogen om te weten wanneer je beter kunt regisseren in plaats van blijven dienen.

Vertrouwde adviseurs weten welke tools in te zetten om inzichten zó te presenteren dat de opdrachtgever zich begeleid voelt om tot de juiste besluiten te komen – bij zowel strategisch navigeren als operationele besluitvorming en veranderingen.

Wanneer dat lukt, word je niet langer gezien als een informatiebron, maar als dé sparringpartner. Dat is de stap van 'met kennis naar invloed'. 'Van gelijk hebben, naar gelijk krijgen'. 'Van specialist naar vertrouwd adviseur'.

En het mooie is: ... iedere professional kan die stap maken. Zomaar individueel een cursus volgen is meestal zonde van het geld. Het leerproces samen met je peers binnen het bedrijf doorlopen, verbreedt niet alleen jezelf, maar ook het hele professionele team. Zo word je samen een professionals club waar men niet omheen kan – en ook niet wil. Voor jouw persoonlijke carrière betekent dit dat je met grote regelmaat in de positie van de vertrouwd adviseur actief zult zijn.

Ben jij klaar om in 2026 jouw expertise om te zetten in werkelijke invloed?