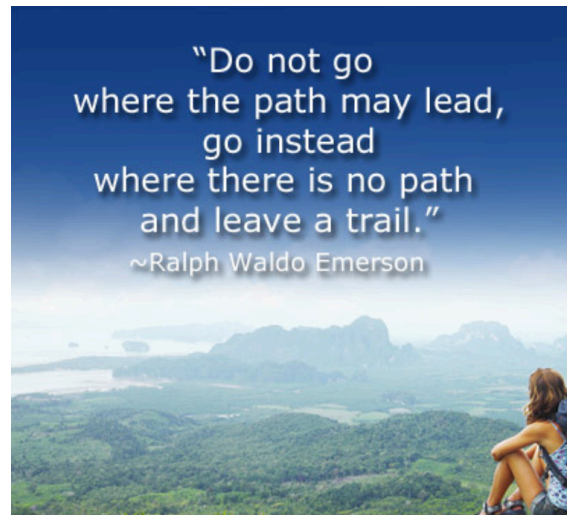


INVLOEDRIJKE EXPERTS!

HOE VERWERF JE INVLOED



2017

Kopiëren en vrijelijk gebruiken vinden wij prima, netjes met bronvermelding graag.

INVLOEDRIJKE EXPERTS.¹

De meesten van jullie kennen het concept van de vertrouwde adviseur, hoe je je als professional van expert kunt ontwikkelen tot vertrouwd adviseur door onder meer vaker processturing en regievoering toe te passen. Maar lang niet iedere professional vindt dit leuk of ziet zich dat doen. Het hoeft ook helemaal niet, het een is niet beter dan het ander. Je toegevoegde waarde vergroten voor de organisatie daarentegen wil vrijwel iedereen wel graag.

Om invloed te verwerven als expert in je eigen organisatie en je toegevoegde waarde te vergroten, heb je gelukkig nog een aantal even goede mogelijkheden tot je beschikking. Die gebruik je als professional vermoedelijk al in meer of mindere mate. Het lijkt daarom goed deze middelen eens te expliciteren en samen te vatten.

Er zijn ruwweg 4 middelen om als inhoudelijk expert invloed te verwerven:

1. Trailblazing – de weg wijzen.

Als expert kun je nieuwe vindingen opsporen, nieuwe werkwijzes adviseren en introduceren, onderzoek starten waarmee je de denkwijze in het bedrijf kunt sturen. Je kunt de toekomst helpen ontdekken en onbekende paden als eerste bewandelen. Je onderzoekt de ontwikkelingen, mogelijkheden, de competitie.



2. Toolmaking

Een instrumentarium ontwikkelen voor een belangrijk bedrijfsproces. Of het nu een checklist voor risico management is, een productconfigurator, of een webpagina met informatiedashboard, of andere vormen van management informatie, het is een goed middel om met jouw inzichten tot iets praktisch te komen waarmee je kunt sturen, zeg beïnvloeden. Door de toename van complexiteit in het managen van de business is er meer onderzoek, meer validatie van data nodig waarvoor gebruiksvriendelijke hulpmiddelen maar al te graag verwelkomd worden. De kunst is wel het niet te “nerdy” te maken. Maar dat weten jullie Allan’s, elke expert heeft een vak en daarnaast een 2^e beroep, dat van adviseur over zijn vakgebied. De werkwijzes Teamwork en Translation zijn dus vrijwel altijd nodig in combinatie met toolmaking.



3. Teamwork

Door in teams met mensen samen te werken, in projecten of in afdelingen of in vergaderingen, kun je je expertmening geven. Cruciaal hierbij is dat je eerst ruimhartig praktische adviezen geeft om het team te helpen. Mensen gaan over je mening nadenken en je brengt een nieuwe gedachtegang tot stand in het beste geval, die overgenomen wordt. Om als expert in teams te kunnen werken is een flinke dosis vaardigheden nodig. Veel business mensen vinden experts lastig in hun team immers, want uitgebreid, eigenwijs en niet altijd praktisch.

¹ Harvard Business Review, How Experts gain Influence, July 2013

4. Translation – complexe materie inzichtelijk helpen maken en duiding geven.

We zeggen ook wel er zit meer toegevoegde waarde in een inzichtelijke probleemdiagnose dan in een snelle oplossing. Het management inzicht geven in grote problemen of mogelijkheden wordt enorm gewaardeerd. Wanneer je als expert dit veelvuldig doet, zal men je benaderen bij ieder groter besluit. Wat denkt hij of zij er van?

Uit het Harvard onderzoek How Experts gain Influence naar de 4 werkwijzes voor vergroten van je invloed, blijkt dat Toolmaking de meeste kans op blijvende invloed biedt, uiteraard zodra je tool in de praktijk gebruikt wordt en tot standaard werkwijze wordt verheven. Via Toolmaking kun je vaak de Translation-rol ook claimen, immers duiding geven blijft van groot belang. Hoe om te gaan met de Tooling en hoe de uitkomsten te interpreteren.

Vraag jezelf dus af welke van de vier je nu reeds inzet en hoe je daar effectiever mee kunt zijn? En je kunt jezelf als expert nog verder ontwikkelen door een of meerdere van deze werkwijzes doelbewust meer te gaan toepassen.

Uiteindelijk verwerft diegene de grootste invloed die alle vier genoemde werkwijzes of middelen effectief weet in te zetten. Zoals gezegd, een flinke portie social skills zullen je helpen om geaccepteerd te zijn als expert tussen de “gewone” business mensen.

De meesten van jullie hebben deze vaardigheden middels training reeds verworven, dus niks belet je om een gevierd professional te worden.