

“Geef alleen adviezen waar je zelf in gelooft. Lieg nooit tegen een klant en maak het nooit mooier dan het is. Houd je bij de feiten”

**Maarten de Lange, Consultant HR IT en
Informatiemanagement in de Zorg en partner
consultancybureau Maarten de Lange b.v.**

“Mijn belangrijkste leerpunt in mijn consultancyloopbaan is dat je goed moet communiceren. ‘Zeggen wat je doet en doen wat je zegt’, is een advies dat ik heb gekregen tijdens mijn afstudeeronderzoek van een directeur bij het ministerie van Justitie en dit advies staat voor mij nog steeds als een huis. Verder is denken in modellen een leerpunt. Dat wil zeggen: ingewikkelde zaken eenvoudig maken via een schematisch model. Een tekening of schema zegt vaak meer dan woorden.



De benodigde inspiratie voor mijn consultancywerk haal ik vooral uit het lezen van artikelen of boeken. Ik heb enkele van mijn top drie van de meest inspirerende boeken samen met klanten doorleefd en ‘nagespeeld’. Ook zoek ik in deze boeken nog regelmatig passages op:

Ondernemingsbesturing, Bouwen aan een nieuw concurrentievoordeel van Arien Knibbe en Marc Konings uit 1997. Een praktisch boek waar op een eenvoudige manier strategie en organisatiebesturing bij elkaar worden gebracht, onder meer door gebruik van kritische succes factoren (KSF's), kritische prestatie indicatoren (KPI's), balanced business score card (BBS) en management reporting.

Good to great. Why Some Companies Make the Leap...and Other's Don't van James Collins uit 2001. Hierin gaat Collins na wat succesvolle bedrijven onderscheidt van hun concurrenten. Ik heb dit boek letterlijk nagespeeld met een afdeling van een ICT-dienstverlener waar ik werkzaam was. Het resultaat was Great (!) en mijn rol was dat ik via dit boek een bijdrage kon leveren aan de performance van de totale organisatie.

Leidinggeven aan professionals? Niet doen! over kenniswerkers, vakmanschap en innovatie van Matthieu Weggeman uit 2007. Een fantastisch boek over hoe een bedrijf, manager of bestuurder moet omgaan met kenniswerkers, vakmanschap en innovatie. Nog steeds doen de meeste organisaties precies het tegenovergestelde van wat er in dit boek wordt gepredikt. Ik heb dit boek ooit uitgeleend aan een directeur van een ICT-adviesbureau en die gaf het ongelezen terug: hij geloofde er niet in!

Als je me vraagt of ik nieuwe technologie in mijn consultancywerk gebruik, dan kan ik melden dat ik vaak Mind Mapping gebruik om een overzicht te creëren van de complexiteit van een project. Verder gebruik ik MS OneNote en Visio voor snelle documentatie en PowerPoint voor presentaties en werk ik met Slack om te communiceren met softwareontwikkelaars. Natuurlijk gebruik ik ook Zoom, MS Teams en Google Hangouts voor videosessies. Bij sommige klanten werk ik met MS Projects om projecten te leiden. Ten slotte heb ik onlangs een app ontwikkeld als aanvulling op een consultancyconcept over infectiebestrijding in de zorg.

Ik blijf vakbekwaam door regelmatig heel gericht vakliteratuur te lezen. Als ik tijdens mijn werkzaamheden onderwerpen of begrippen tegenkom die ik niet ken, zoek ik deze altijd op en probeer ik een kennisniveau te halen dat noodzakelijk is voor de opdracht. Mijn vader hamerde altijd al op het streven naar *éducation permanente* in mijn professionele ontwikkeling.

Om lichamelijk vitaal te blijven, sport ik minimaal twee keer per week met een personal trainer. Verder probeer ik ondanks mijn vele uren achter een bureau en in de auto, elke dag minimaal 8.000 stappen te zetten. Verder ben ik iemand met humor en kan ik goed relativeren. Daardoor ben ik behoorlijk beheerst en kan ik goed omgaan met stress. Ik kan zo als consultant gemakkelijk rust toevoegen in een systeem waar stress heerst.

Mijn advies aan aankomende of ervaren consultants is dat je alleen adviezen moet geven waar je zelf in gelooft. Lieg nooit tegen een klant en maak het nooit mooier dan het is. Houd je bij de feiten. Realiseer je dat er ook wel eens iets mislukt en wees daar dan open over. Wees authentiek en blijf dicht bij jezelf, dan houd je het consultancy werk het langst vol."

[Lees verder in 'De complete consultant' van Eric Mooijman](#)

