

CONSULTANCY

# HET GEHEIM VAN DE SMID

De consultancymethode bestaat eigenlijk niet, of in elk geval niet officieel. Toch schreef ex-consultant Marc Baaij er een boek over.

Er werd tot voor kort altijd nogal geheimzinnig gedaan over de methode die management consultants in hun adviespraktijk gebruiken. De consultancysector praat niet graag over wat zij als haar handelsmerk beschouwt en benadrukt hooguit dat er niet één methode bestaat. Hoe je complexe vraagstukken waarbij vaak veel onzekerheid in het spel is oplost, bleef tot voor kort dan ook het geheim van de smid.

Baaij, universitair hoofddocent aan de Rotterdam School of Management, doorbreekt het stilzwijgen. In zijn boek *De consultancymethode: Van probleem tot oplossing* beschrijft hij een op feiten gebaseerde aanpak, ook wel aangeduid als het piramideprincipe, voor problemen die het bedrijfsresultaat kunnen verlagen respectievelijk kansen die het juist omhoog kunnen stuwten. Baaij noemt dit gevallen waarin er een flinke 'resultaatskloof' overbrugd moet worden.

De consultancymethode begint met het bepalen

van de kloof tussen de feitelijke en de gewenste situatie. Vervolgens worden mogelijke oorzaken van die kloof en denkbare oplossingen voor het overbruggen ervan geïnventariseerd, en hypothesen geselecteerd.

Per hypothese worden de bijbehorende vooronderstellingen blootgelegd, die worden vervolgens getoetst door relevante gegevens te verzamelen en te analyseren. Het grote voordeel van deze aanpak: doordat je expliciet maakt onder welke voorwaarden een probleem ontstaat dan wel kan worden opgelost, kom je tot een logisch onderbouwde werkwijze, en worden er geen beslissingen meer genomen op grond van vage veronderstellingen of onderbuikgevoelens. Hoewel: Baaij geeft ruiterlijk toe dat altijd de (onvoorspelbare) 'menselijke factor' meespeelt. ●

Bron: Bert Peene in: [www.managementboek.nl](http://www.managementboek.nl)  
14 oktober 2011

