

## Expertpanel - Hans Buskes: Waarom?

12-09-2011 08:55

Mensen sporen graag. Sluiten zich bij voorkeur bij meerderheden aan. Maar zullen we - bij wijze van experiment - toch even in de hersenen kruipen van die minderheid. Die 10 % niet-sporende lieden?

Een voorbeeld. "Wij maken geweldige computers. Moderne technologie, nieuw besturingssysteem. Gemakkelijk in gebruik, licht in gewicht. Kopen?" Mwah, weet ik niet. Deze verkoopbenadering valt onder de 90 %.

Nu de 10 % benadering. "In alles wat we doen, geloven wij in het uitdagen van de status quo. Geloven wij in het anders denken. Dat doen we door onze producten fraai te ontwerpen, gebruikersvriendelijk te laten zijn en eenvoudig te gebruiken. Wij maken gewoonweg goede computers. Kopen?" Ja, kom maar op.

Deze denkwijze is afkomstig van Simon Sinek, die daar een prachtig boek over schreef "start with the why" en een inspirerende TED lezing over hield. Volgens Sinek beginnen veel mensen en bedrijven met de 'wat' om over te schakelen op de 'hoe'. Het 'waarom' blijft meestal achterwege. Kijk maar naar de Griekenland crisis. "We moeten geld overmaken naar Griekenland". Ok, maar waarom? "Omdat Griekenland dan failliet gaat", is in de ogen van Sinek geen 'waarom', maar ook een ordinaire 'wat'.

De goede lijn volgens hem is precies omgekeerd: eerst 'waarom', vervolgens 'hoe' en dan pas 'wat'.

Iets voor uitgever? Boeken verkopen vanuit het 'waarom'? Even oefenen op mijn eigen boek. Traditioneel: Hans Buskes schreef een nieuw boek over mindmappen voor de zakelijke markt (=wat).

Volgens de methode Sinek: "De auteur gelooft er heilig in dat bedrijven succesvoller, creatiever en innovatiever zijn wanneer ze informatie, ideeën en gedachten beter kunnen managen, relateren en combineren. (=waarom). Dit gebeurt met gebruikersvriendelijke mindmaps die overzicht creëren en relaties leggen bij enorme hoeveelheden informatie (=hoe). Hij schreef daar een prettig leesbaar boek over (=wat)."

Wie nog niet helemaal overtuigd is, bekijk het bevlogen en inspirerend optreden van Sinek tijdens een TED-conferentie:

[http://www.ted.com/talks/lang/eng/simon\\_sinek\\_how\\_great\\_leaders\\_inspire\\_action.html](http://www.ted.com/talks/lang/eng/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action.html)

David Huijzer