

The logo consists of an orange thought bubble shape. Inside the bubble, the word "denk" is written in a bold, white, sans-serif font. Below "denk", the word "interview" is written in a smaller, white, sans-serif font.

denk
interview

A photograph of Jos Burgers, a man with short brown hair, wearing a dark suit jacket, a white shirt, and a light purple tie. He is gesturing with his hands as if speaking. The background is dark.

** Interview door
Dominique
Haijtema*

7 vragen aan...
**Jos
Burgers**



1. Zie jij jezelf als goeroe?

'Ik zie mezelf niet als goeroe. Dat etiket wordt je soms door anderen opgeplakt of dan word ik zo aangekondigd en zie je de zaal al denken 'nou, nou.' Ik heb ook een beetje een hekel aan mensen die een soort waarheid verkondigen en zeggen 'zo is het en zo moet het'. Ik zeg soms tegen een zaal: 'pas op, met mijn adviezen. Ik krijg om de paar maanden nieuwe inzichten. Tegen de tijd dat je iets hebt ingevoerd, heb ik alweer nieuwe inzichten. Kijk wat je van mijn inzichten kunt gebruiken.'

Natuurlijk vind ik het wel mooi als ik fans heb. Ik krijg soms mails of opmerkingen van mensen dat ze fan zijn van mijn boeken of werk. Dan draag je blijkbaar iets bij waar mensen of bedrijven iets mee kunnen.

Het heeft ook met boeken te maken. De meeste goeroes schrijven boeken. Ik heb er ook een tiental geschreven. Maar ik zeg altijd: een goeroe is iemand die boeken schrijft die niemand leest. Als ik met Jan van Setten een seminar doe, lichtten wij eigenlijk twee boeken toe. In plaats van vier tientjes voor twee boeken uit te geven, betalen mensen liever 1000 euro voor de toelichting op een boek. Dat is ongelooflijk. Daar zie je dus ook dat de prijs voor een klant helemaal niet zo belangrijk is.'

2. Hoe ben je in dit vak gerold?

'Ik had een marketingadviesbureau en we hadden klanten nodig. Ik had toen al een boek geschreven en het leek me een goed idee om zoveel mogelijk lezingen te geven om mezelf te laten zien. Spreken is een fantastische manier om mensen te laten ervaren wie jij bent en wat jij kunt. In het begin probeerde ik gewoon overal binnen te komen en voor een fles wijn een verhaal te houden. Dat is het begin geweest. Ik ben bedrijfseconoom en ook docent aan een hogeschool geweest. Mijn ervaringen in het bedrijfsleven en het onderwijs komen nu weer mooi bij elkaar.

Ik ben zelf bij een familiebedrijf begonnen en daar heb ik een stuk eenvoud aan overgehouden. Mijn baas zei altijd: 'het kan me niet schelen hoe iets heet, als het maar werkt.' Dat is me altijd bijgebleven. Dat heb ik nu ook met complexe theorieën. De vraag is 'werkt het ook?' Ik probeer het zo simpel en eenvoudig mogelijk te vertellen. Ik zeg vaak tegen een zaal: 'ik zat in de bouten en de moeren en de belangrijkste vraag was 'hoe komen we daar van af?''





3. Wat was je belangrijkste inzicht?

'Een van de belangrijkste inzichten was toen ik docent was op een marketingopleiding. Klantgerichtheid van organisaties kwam in geen enkel marketingboek voor. Dat was het domein van verandermanagement, niet van marketing. Toen dacht ik dat het van de gekke was dat marketing zich daar niet mee bezig hield.

De laatste jaren kijk ik ook steeds meer naar mensen in organisaties. Een van de inzichten die ik kreeg was dat iedereen in bedrijven goede bedoelingen heeft. Er loopt niemand rond met boererde bedoelingen. Of denkt dat althans van zichzelf. Als ik aan een zaal vraag wie er niet klantgericht is, steekt niemand zijn vinger op. Als ik vraag wie collega's heeft die niet klantgericht zijn, zijn dat er ineens heel veel.

Mijn vrouw is directeur geweest van verschillende verzorgingshuizen. Het eerste dat zij deed was ook meedraaien in diensten. Ook al betekende dat nachtdiensten en wc's schoonmaken. Ze kreeg niet alleen enorm veel krediet van de medewerkers, maar ze wist ook binnen een paar dagen wat er allemaal gebeurde in de organisatie. Dan had ze geen beleidsstukken meer nodig.'

"Spreken is een fantastische manier om mensen te laten ervaren wie jij bent en wat jij kunt."



4. Waar heb jezelf het meeste van geleerd?

'Ik heb het meeste geleerd van lesgeven. Je leert het meest als je dingen uit moet leggen. Dan leer je veel meer dan degene aan wie je het uitlegt. Die studenten van mij staken niet zo veel op, maar zelf kreeg ik de materie steeds beter door. Bij een seminar krijg je 80% ook niet mee omdat ze het maar een keer horen en dan denken te snappen. Maar dat is niet zo. Degene die op het podium staat en een verhaal al honderd keer verteld heeft, die krijgt het steeds beter door en leert het meest.'

5. Wat wilde je worden toen je klein was?

'Ik wilde leraar worden, maar dat is mislukt bij mijn eerste studie. Postbode leek me ook wel wat. Ik hou nogal van controle en grip hebben. Dat leek me een fijne overzichtelijke baan waarbij je klaar bent als de postzak leeg is. Nu heb ik eigenlijk een vergelijkbare baan: ik breng elke dag boodschappen en ben na een paar uur klaar.'

6. Wat zegt je vrouw thuis over jouw slechtste eigenschap?

'Ik heb de neiging om belerend te zijn. Omdat ik dat weet van mezelf ga ik er wel goed mee om. Inmiddels zijn we zo lang samen dat we opmerkingen over elkaar meer zien als cadeautje waar we blij mee zijn. Vroeger was ik meer geneigd om dan een hele discussie te beginnen. En nu zeg ik gewoon dankjewel. Dat brengt je veel verder.'

7. Hoe kom je tot je beste ideeën?

'Als ik in de bossen aan het wandelen ben met de hond. Het liefst alleen. Dan heb ik de beste inzichten of ideeën.' ◀

