

DE WET VAN OER

Krijg regie over wat jij belangrijk vindt

Mensen zijn vaak alleen nog maar bezig met wat moet. Niet met wat zijzelf werkelijk willen. Dat komt doordat zij worden beziggehouden door hun taken, door anderen en door de maalstroom van de informatiemaatschappij. Zij kunnen wel goed worden in het omgaan met die dagelijkse drukte. Maar die ene cruciale vraag stellen zij zichzelf niet: waarvoor sloof ik me eigenlijk zo uit? Onder-tussen komt er nooit wat terecht van wat zijzelf belangrijk vinden: ze wachten af en passen zich daardoor telkens aan.

Dit boek leert je te stoppen met afwachten en laat je zien hoe je regie krijgt over wat jij zelf belangrijk vindt. Dat is zo veel leuker dan je automatisch steeds aan te passen terwijl je de dagen probeert door te komen.

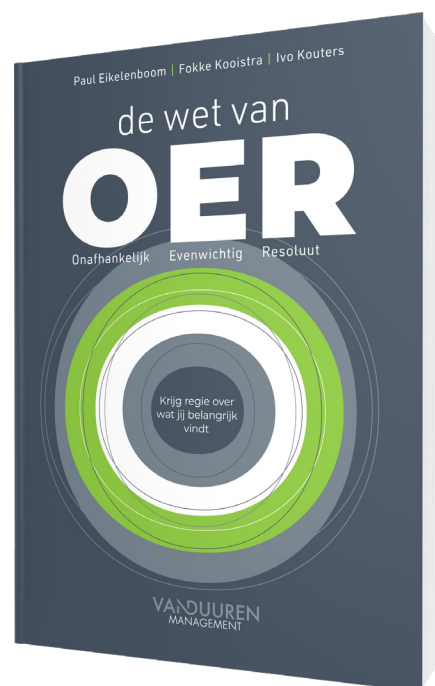
Je krijgt regie door Onafhankelijk, Evenwichtig en Resoluut te worden. En dat consequent toe te passen op alle belangrijke facetten van je leven. Het boek legt met een glashelder begrippenkader stap voor stap uit hoe je deze eigenschappen in jezelf kunt ontwikkelen.

**'ER ZIJN UITEINDELIJK MAAR TWEE
SMAKEN IN HET LEVEN: JE PAKT DE REGIE OF
JE WACHT AF.'**



PAUL EIKELENBOOM, FOKKE KOOISTRA &
IVO KOUTERS

De auteurs hebben elk vanuit hun eigen perspectief uitvoerig onderzoek verricht naar hoe mensen regie krijgen. Paul Eikelenboom vanuit persoonlijk leiderschap, Ivo Kouters vanuit prestatieverbetering bij ondernemers en Fokke Kooistra vanuit duurzame productiviteit. In *De wet van OER* hebben zij hun inzichten gebundeld onder één gezamenlijk credo: nadenken zonder actie doet er niet toe.



- > De wet van OER biedt je het voordeel om te midden van alle drukte jezelf te blijven; het zet aan tot acties die passen bij wat jijzelf werkelijk wilt.
- > Een uitermate praktisch boek waarmee je zelf aan de slag kunt en persoonlijk resultaat boekt.

UITVOERING	flexcover
OMVANG	240 pagina's
AUTEURS	Paul Eikelenboom, Fokke Kooistra, Ivo Kouters
FORMAAT	15 x 23 cm
ISBN	978 94 6296 196 8
NUR	801
THEMA	KJH, KJU
PRIJS	29,99
VERSCHEIJNT	juli 2022

OPVOEDEN

Hadden we er maar een gebruiksaanwijzing bij gekregen

Ouders zeggen wel eens gekscherend: 'Hadden we er maar een gebruiksaanwijzing bij gekregen.' Want het opvoeden van je kinderen is vaak lang niet zo makkelijk en ontspannen als je zou willen. Ze doen niet wat je vraagt, luisteren vaker niet dan wel, maken ruzie met jou en met elkaar, en zijn soms zelfs onhandelbaar. En waarom reageert je ene kind zo totaal anders dan het andere? Je gaat toch op dezelfde manier met hen om?

In *Opvoeden: Hadden we er maar een gebruiksaanwijzing bij gekregen* laat Caroline Kwint zien dat een gebruiksaanwijzing voor kinderen wel degelijk bestaat. Want ook al is elk kind verschillend, ze zijn voorspelbaarder dan je denkt. Die gebruiksaanwijzing is gebaseerd op de DISC-persoonlijkheidsanalyses. Het verbaasde Caroline dat deze analyses in het bedrijfsleven veelvuldig en succesvol worden toegepast, maar dat de vertaling naar het gezinsleven vrijwel nooit wordt gemaakt. Terwijl het daar mogelijk nog veel effectiever is. Want met behulp van een communicatiestijlanalyse begrijp je het gedrag van je kind sneller en beter.

De methodes uit het boek leveren naast begrip, veel meer geduld op én een aanmerkelijk betere sfeer in huis. Bovendien wordt het zelfvertrouwen van je kind vergroot, omdat het zich veel meer gezien en begrepen voelt. *Opvoeden: Hadden we er maar een gebruiksaanwijzing bij gekregen* is de gereedschapskist die elke ouder nodig heeft om op korte termijn de sfeer in huis te verbeteren en op lange termijn zijn of haar kind een stevig fundament mee te geven.

'LEES DE GEBRUIKSAANWIJZING VAN JOUW KIND EN VERBETER DE SFEER IN HUIS, ZELFS ALS JE DENKT DAT DIE AL GOED IS...'



CAROLINE KWINT-SCHENK

Caroline Kwint-Schenk is oprichter van Succesvol Balanceren. Ze is gecertificeerd DISC-coach, en traint en coacht werkende ouders die meer balans willen. Samen met haar man Donald Kwint schreef ze eerder het *Boek voor ouders - ontdek in 9 stappen hoe opvoeden makkelijker en relaxter kan*.



- > Een vlot geschreven boek dat een veelgebruikte persoonlijkheidsanalyse in een nieuw jasje steekt.
- > Bevat veel praktisch toepasbare voorbeelden voor een direct positief effect.
- > Inclusief tests om de communicatiestijl van zowel ouder als kind te bepalen.

UITVOERING	paperback
OMVANG	200 pagina's
AUTEUR	Caroline Kwint-Schenk
FORMAAT	14 x 21 cm
ISBN	978 94 6296 198 2
NUR	854
THEMA	VFXC
PRIJS	24,99
VERSCIJNT	juli 2022

HET IS AAN JOU

Je eigen weg naar rust, focus en energie

Heb je soms ook het gevoel dat je helemaal vast staat? Dat je even niet weet welke kant je op moet? Dat je gek wordt van de drukte, te veel last hebt van stress of niet meer kunt focussen op de dingen die belangrijk zijn? Ben je te vaak te moe en kom je maar niet vooruit ondanks dat je al van alles hebt geprobeerd?

Dan is dit boek voor jou geschreven. Deze routeplanner bespaart je bloed, zweet en tranen en heel veel kostbare tijd. Je bent namelijk zo op de plek waar je wilt zijn zonder dat je lappen tekst of theorie door hoeft te ploeteren. Met bijzonder eenvoudige maar praktische oefeningen en een duidelijke routekaart wijst dit boek je snel de juiste weg naar meer balans.

Of je nu op zoek bent naar rust, energie, inspiratie of meer wilt weten over gedrag, in deze routeplanner zie je meteen waar je nu staat en wat je nodig hebt om het juiste pad te kiezen. Ga in je eigen tempo op weg en kies je bestemming!



- > Door de opzet, omvang en opmaak heel toegankelijk voor het grote publiek.
- > Praktische oefeningen staan centraal.
- > Bijzonder actueel onderwerp.

‘MENSEN DENKEN VAAK LANGER NA OVER HUN VAKANTIEBESTEMMING DAN OVER HUN LEVEN.’



GERRY SCHULTINGA

Gerry Schultinga coacht sinds 15 jaar mensen die vastlopen en heeft o.a. op basis van die coachervaringen dit praktische werkboek samengesteld. Ze is ervaringsdeskundige en heeft na een burn out op eigen kracht de weg teruggevonden. Door die stressvolle periode weet ze als geen ander hoe heftig het verdriet en de pijn kunnen zijn, en dat een boek als dit enorm kan helpen. Ze is een geboren en getogen ondernemer en coacht vaak andere ondernemende mensen.

UITVOERING	paperback
OMVANG	112 pagina's
AUTEUR	Gerry Schultinga
FORMAAT	14 x 21 cm
ISBN	978 94 6296 194 4
NUR	771
THEMA	VFJS
PRIJS	17,50
VERSCIJNT	juli 2022

SCHRIJF EENS EVEN NORMAAL, JOH!

Snel beter schrijven met een glimlachgarantie

Veel mensen vinden schrijven lastig. Dat is jammer, want schrijven is leuk. En best makkelijk. Als je tenminste schrijft zoals je praat. Ingewikkelder hoeft het niet te zijn. We maken het onszelf vaak onnodig moeilijk: 'Hierbij doe ik u de offerte toekomen.' En als we een sollicitatiebrief schrijven, zijn we ineens woonachtig en werkzaam. Waarom zo formeel? Zo oubollig? Vergeet wat je ooit op school geleerd hebt. Liefst direct.

Schrijf eens even normaal, joh! is een boek voor iedereen die wel eens schrijft. En wie doet dat nou niet? Brieven, e-mails, verslagen, offertes, webteksten, blogs, teksten voor sociale media. Wat voor tekst dan ook. Het boek is een regelrechte eyeopener. Of je nu zzp'er of student bent. Af-en-toe-schrijver of doorgewinterde copywriter. Met tips en tricks als het broodje afhaak, de broertjes Suf & Duf en de vier watjes wordt schrijven niet alleen weer leuk, maar worden je teksten ook ijzersterk. Van de eerste tot de laatste zin.

'Dit boek staat vol met praktische tips om je teksten krachtiger, simpeler en vooral met een beetje humor in te zetten. Zodat wie het ook leest in de ban is van jouw stukje tekst.'

- Frankwatching

'TUSSEN AL DIE REGELS DOOR SCHRIJF JE DE MOOISTE ZINNEN.'



- > Leer teksten schrijven met een glimlachgarantie.
- > Bijzonder door de vele voorbeeldteksten, opdrachten en grappige testjes.
- > Vijfde, herziene editie.



WILLEM VERDAASDONK & RICK EVERS

Willem Verdaasdonk is medeoprichter van Taalvillen, een bedrijf dat organisaties helpt op een makkelijke en menselijke manier te communiceren. Hij is trainer, adviseur en inspirator. Tijdens zijn schrijfttrainingen zien cursisten dat schrijven voor iedereen weggelegd is. Ze krijgen er plezier in. Rick Evers is communicatieadviseur, columnist, tekstschrijver en trainer. Als eigenaar van Jou | tekst & training helpt hij mensen en organisaties aan krachtige teksten. Zijn motto bij al zijn teksten en trainingen: het gaat niet om jou, het gaat om je lezer.

UITVOERING	paperback
OMVANG	200 pagina's
AUTEURS	Willem Verdaasdonk, Rick Evers
FORMAAT	14 x 21 cm
ISBN	978 94 6296 192 0
NUR	616
THEMA	CBW
PRIJS	20,99
VERSCHEIJNT	mei 2022

WERKEN ZONDER RUIS

in een omgangscultuur waarin iedereen tot z'n recht komt

Het belang van een professionele omgangscultuur wordt steeds meer onderkend. Pesten, intimidatie en ander grensoverschrijdend gedrag horen daar niet bij. Maar hoe zit het met alle andere negativiteit die de kwaliteit van ons werk ondermijnt? Die baas die jou dwarsboomt in plaats van faciliteert. Dat continue geroddel van een collega dat onder je huid gaat zitten. De snijdende weerstand op de afdeling die ieders motivatie doodslaat. Hoezo tolereren we dit nog wel als gedoe op het werk dat er nu eenmaal bij hoort?

André Kalden en Myra van Zwieten zijn al tien jaar op een missie. Met een verrassend eenvoudige aanpak helpen ze professionals en organisaties zich te bevrijden van alle ruis in de onderlinge omgang. Ruis die het werk onnodig ingewikkeld maakt. Hun nieuwe gemeenschappelijke (beeld)taal maakt rollen en verantwoordelijkheden helder en bespreekbaar zonder dat daarbij de emoties in het rond gieren. Of je nu manager bent, uitvoerder of bestuurder, met de toegankelijke methode van dit boek kun je als professional weer doen wat je het liefst doet: goed werk leveren in een positieve sfeer.



- > Leer hoe je in elke werkomgeving op je eigen rol en kwaliteit kunt focussen.
- > Een sterk visueel model dat werkrelaties inzichtelijk maakt.
- > Inclusief alle acht unieke tools van 'de Rolversterker'.
- > Ook onmisbaar voor coaches, trainers en HR-professionals.

'DUIDELIJKHEID OVER ROLLEN VOORKOMT GEDOE OP HET WERK. ZO SIMPEL IS HET.'



MYRA VAN ZWIETEN & ANDRÉ KALDEN

Myra van Zwieten is psycholoog, trainer en (team)coach en ontwierp diverse tools voor het bespreken van lastige kwesties. Ze is de bedenker van Waardenweb.nl, de prijswinnende website voor morele reflectie. Na haar jarenlange werk in het AMC richtte ze in 2012 met André Kalden organisatieadviesbureau De Goede Werker op. André Kalden is oud-wetenschapsjournalist en sinds 2000 zelfstandig consultant, interim-manager en coach voor bestuur en hoger management. Hierin laat hij zich o.a. inspireren door het boeddhisme. André en Myra schreven eerder samen het boek *Ons gescreende lichaam. Kansen en risico's van de genetica*.

UITVOERING	flexcover
OMVANG	200 pagina's
AUTEURS	Myra van Zwieten, André Kalden
FORMAAT	15 x 23 cm
ISBN	978 90 8965 642 1
NUR	801
THEMA	KJM, KJU
PRIJS	29,99
VERSCHEIJNT	juli 2022

EXTREEM KLANT-GERICHT

Maatschappelijke impact, commerciële slagkracht, waardevolle klantrelaties

One size fits none. Zeker als het om klantgerichtheid en commercie gaat! Klanten verwachten exclusieve persoonlijke aandacht vanaf het allerprilste contact en willen onderdeel zijn van het hele commerciële proces, niet slechts het eindpunt. Ze verwachten dat bedrijven maatschappelijke – ecologische en sociale – impact creëren. Plus: de klant van vandaag hecht grote waarde aan wederzijdse betrokkenheid. Dat vraagt om een eigentijdse aanpak van klantgerichtheid, acquisitie en relatiebeheer. Niks doen is geen optie.

Doing good voor klant en maatschappij: dáár ligt je onderscheidende kracht. In dit boek ontdek je hoe je een extreem klantgerichte aanpak ontwikkelt en je commerciële vaardigheden en technieken aanscherpt. Met oog voor de zakelijke doelen van jouw bedrijf. Uiteraard. Daniëlle de Jonge geeft je volop praktische tips om direct toe te passen en komt met aansprekende voorbeelden ter inspiratie. Zo word ook jij zakelijk onweerstaanbaar aantrekkelijk. In alle opzichten!

‘EEN KRACHTIGE VERBINDING TUSSEN GOED DOEN VOOR DE MAATSCHAPPIJ, GAVE KLANTPRESTATIES NEERZETTEN EN DAAR OOK GELD MEE VERDIENEN.’

- Rob Beltman, Customer Engagement & Customer Excellence Expert bij H3ROES



DANIËLLE DE JONGE

Daniëlle de Jonge is expert in persoonlijke klantrelaties. Zij is spreker en trainer op het gebied van onderscheidende klantgerichtheid en commerciële slagkracht. Eerder schreef zij de bestsellers *Verleid de klant* en *Human2Human: de nieuwe klantrelatie*. Voor BNR Nieuwsradio is zij host van Dé Klantenpodcast.



- > Het model van extreme klantgerichtheid laat de cruciale factoren van commercieel succes zien.
- > De praktische insteek van het boek helpt je om van belevenis naar betekenis te bewegen.
- > De nieuwe standaard voor toekomstgericht zakendoen ligt direct binnen handbereik.
- > Tweede, vernieuwde druk.

UITVOERING	flexcover
OMVANG	176 pagina's
AUTEURS	Daniëlle de Jonge
FORMAAT	15 x 23 cm
ISBN	978 90 8965 638 4
NUR	801
THEMA	KJH, KJU
PRIJS	27,99
VERSCHIJNT	mei 2022

HUMAN2HUMAN: DE NIEUWE KLANTRELATIE

Onderscheidend verkopen door echte aandacht

Vergeet Business2Business en Business2Consumer. Klanten verwachten steeds meer van leveranciers en dat vraagt om een eigentijdse manier van klantgerichtheid en commercie. Onderscheidende kracht is essentieel! En die vind je niet zozeer in de eigenschappen van producten of diensten, maar in aandacht. Echte aandacht van mens tot mens. Human2Human is de oplossing.

In dit prikkelende boek beschrijft Daniëlle de Jonge helder en *to the point* hoe je van klanten ambassadeurs maakt. De mogelijkheden om jouw klanten aandacht te geven liggen voor het oprapen, de kunst is ze doeltreffend en doordacht in te zetten. Dit boek staat boordevol praktische tips om potentiële en bestaande klanten échte aandacht te laten ervaren. Wil jij zakelijk onweerstaanbaar aantrekkelijk zijn? Kies dan voor de kracht van de nieuwe klantrelatie!

'Een regelrechte aanrader! In dit inspirerende boek beschrijft Daniëlle de Jonge hoe je echte en oprechte aandacht geeft. Essentieel voor iedereen die succesvoller wil worden in het vinden en binden van klanten.'
- Jos Burgers, bestsellerauteur en veelgevraagd spreker

**'ECHT KLANTCONTACT WORDT STEEDS
SCHAARSER. EN DAARMEE CRUCIALER.'**



DANIËLLE DE JONGE

Daniëlle de Jonge is spreker, trainer en bestseller-auteur op het gebied van onderscheidende klantgerichtheid en commerciële slagkracht. Zij schreef ook de boeken *Verleid de klant* en *Extreem klantgericht*. Artikelen van haar hand zijn te vinden op haar website en bij diverse (vak)media. Daarnaast is zij host van Dé Klantenpodcast bij BNR Nieuwsradio.



- > Een everseller en nog steeds onverminderd actueel.
- > Juist in een digitale wereld maakt de menselijke factor het verschil.
- > Al meer dan 4.000 exemplaren verkocht.

UITVOERING	flexcover
OMVANG	144 pagina's
AUTEUR	Daniëlle de Jonge
FORMAAT	14 x 21 cm
ISBN	978 90 8965 644 5
NUR	802
THEMA	KJS. KJMV
PRIJS	24,99
VERSCHEIJNT	juli 2022